

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

MÉMOIRE PRÉSENTÉ À
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN ÉTUDES QUÉBÉCOISES

PAR
SIMON BERNIER

DES RÉSEAUX LOCAUX AUX MONOPOLES RÉGIONAUX,
LA RÉGIONALISATION DES MARCHÉS DE L'ÉLECTRICITÉ
AU QUÉBEC, 1900-1935

AVRIL 2009

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

REMERCEMENTS

Je dois d'abord remercier mon directeur, M. Claude Bellavance, pour sa grande patience et surtout pour les judicieux conseils qu'il m'a prodigués à chaque étape de la réalisation de ce mémoire. Je le remercie également pour l'expérience inestimable que j'ai acquise en travaillant avec lui sur différents projets de recherche au Centre interuniversitaire d'études québécoises.

Ma gratitude va aussi au personnel des archives d'Hydro-Québec qui a été particulièrement accueillant et qui m'a grandement aidé en ce qui a trait à la recherche documentaire.

Sans le soutien et l'appui inconditionnel de ma famille, je n'aurais certainement pas été en mesure de réaliser un tel projet. J'exprime donc toute ma reconnaissance à mes parents Claude et Angèle, à mon frère Mathieu, à ma grand-mère Gilberte, à mes tantes Évangéline, Julienne, Carmen ainsi qu'à mon oncle Clément.

Finalement, la réalisation de ce mémoire aurait sans doute été une tâche beaucoup plus monotone et ardue si je n'avais pas été entouré de collègues et amis formidables. Je remercie donc Karine, Manon, Isabelle, Chantale, Catherine, Hugues, Benoît et tous ceux qui m'ont encouragé au cours des dernières années.

RÉSUMÉ

Ce mémoire vise à rendre compte des enjeux liés au déclin des réseaux d'électricité locaux et à l'essor d'entreprises d'envergure régionale, intégrant la production et la distribution d'électricité à grande échelle, au cours des trois premières décennies du XX^e siècle.

Dans un premier temps, nous nous intéressons aux différentes entreprises d'électricité en activité sur le territoire québécois au sortir de la Première Guerre mondiale alors que cette industrie connaît sa plus grande diversité. Nous sommes en mesure d'identifier sept types des réseaux et nous faisons ressortir les caractéristiques propres à chacun. Cette démarche est essentielle pour bien comprendre la dynamique de l'industrie de l'électricité tout au long de la période.

Cette diversité est rapidement menacée au cours des années 1920 alors que la plupart de petits réseaux sont rachetés par les grandes entreprises d'électricité qui s'affirment dès lors comme de véritables monopoles régionaux. Les économies d'échelles réalisées sont en partie responsables de la vigueur du processus de concentration et d'intégration territoriale. Toutefois, ce mémoire montre que l'efficacité des grands réseaux n'est pas seule en cause. Les forces et faiblesses des entreprises d'envergure locale et intermédiaire expliquent également pourquoi certaines d'entre elles sont parvenues à tenir tête aux grandes firmes, alors que d'autres ont été rachetées rapidement.

Par ailleurs, la montée en force des monopoles régionaux durant les années 1920 et leur domination presque sans partage durant la décennie suivante n'est pas qu'un simple processus de rationalisation économique. D'autres facteurs ont également favorisé l'essor

de ces grands réseaux. L'analyse de la stratégie territoriale de Southern Canada Power, l'entreprise dominante dans l'Estrée et la Montérégie, nous permet de mettre en évidence certains enjeux sociaux fondamentaux liés à la formation et à la consolidation des monopoles régionaux. Pour ce faire, nous adoptons aussi bien le point de vue de ses dirigeants que celui des municipalités, des élites locales et des simples citoyens. Notre démarche nous conduit enfin à examiner plus en détail les raisons qui ont poussé les municipalités à se départir de leurs réseaux. Cela nous permet notamment de redonner vie aux débats passionnés qui opposaient, pendant les premières décennies du siècle dernier, les apôtres de la municipalisation aux partisans des entreprises privées.

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|-------------------------|-----|
| REMERCIEMENTS..... | i |
| RÉSUMÉ..... | ii |
| TABLE DES MATIÈRES..... | iv |
| LISTE DES TABLEAUX..... | vi |
| LISTE DES FIGURES..... | vii |

| | |
|-------------------|---|
| INTRODUCTION..... | 1 |
|-------------------|---|

CHAPITRE 1: APERÇU DE L'ÉLECTRIFICATION DU QUÉBEC (1880-1918).....14

| | |
|--|----|
| 1. Les débuts de l'électrification (1880-1895)..... | 15 |
| 1.1 L'électrification en période de progrès technologique rapide | 17 |
| 1.2 Niagara Falls : un tournant dans l'histoire de l'électricité..... | 19 |
| 1.3 Une nouvelle phase de l'électrification (1900-1918)..... | 21 |
| 2. Dimension spatiale de l'électrification (1900-1918)..... | 29 |
| 2.1 La question des sources..... | 30 |
| 2.2 Le rythme de l'électrification..... | 32 |
| 2.3 Les marchés de l'électricité..... | 36 |

CHAPITRE 2: UN MONDE DE DIVERSITÉ : ÉLÉMENTS POUR UNE TYPOLOGIE DES COMPAGNIES D'ÉLECTRICITÉ EN 1919.....41

| | |
|---|----|
| 1. Remarques méthodologiques..... | 42 |
| 2. Les monopoles régionaux en formation..... | 44 |
| 3. Les entreprises spécialisées dans la production d'électricité..... | 46 |
| 4. Les réseaux de type industriel..... | 47 |
| 5. Les producteurs de moyenne envergure..... | 49 |
| 6. Les distributeurs d'électricité..... | 51 |
| 7. Les petits producteurs d'électricité..... | 54 |
| 7.1 Les petits producteurs à faible capitalisation..... | 59 |
| 7.2 Les petits producteurs à moyenne capitalisation..... | 62 |

| | |
|---|------------|
| CHAPITRE 3 : LA MONTÉE EN FORCE DES MONOPOLES RÉGIONAUX (1919-1928)..... | 66 |
| 1. L'emprise grandissante des principales compagnies..... | 67 |
| 2. Rationalité économique et expansion territoriale..... | 69 |
| 3. Le rachat des autres types d'entreprises..... | 74 |
| 4. Les nouvelles entreprises créées entre 1919 et 1928..... | 77 |
| CHAPITRE 4: RÉGIONALISATION DES MARCHÉS ET PROMOTION INDUSTRIELLE : LE CAS DE SOUTHERN CANADA POWER..... | 82 |
| 1. Les débuts de Southern Canada Power..... | 84 |
| 1.1 Les relations avec Shawinigan Water and Power..... | 89 |
| 1.2 L'emprise grandissante de Southern Canada Power..... | 94 |
| 2. Promotion industrielle et expansion territoriale..... | 101 |
| 2.1 L'industrialisation des Cantons de l'Est..... | 101 |
| 2.2 L'importance de la croissance industrielle..... | 103 |
| 2.3 Le rachat du réseau de Farnham..... | 107 |
| CHAPITRE 5: SUCCÈS ET MISÈRES DES RÉSEAUX MUNICIPAUX..... | 119 |
| 1. L'intervention des municipalités dans le domaine de l'électricité..... | 121 |
| 2. Les motifs de la municipalisation..... | 122 |
| 3. La contestation des monopoles régionaux..... | 127 |
| 4. L'interprétation des opposants aux monopoles..... | 128 |
| 5. La question des tarifs..... | 130 |
| 6. Les motifs de la vente des réseaux municipaux..... | 138 |
| 7. Le succès de certains réseaux municipaux..... | 144 |
| CONCLUSION..... | 149 |
| BIBLIOGRAPHIE..... | 156 |
| ANNEXES..... | 166 |

LISTE DES TABLEAUX

| | |
|---|-----|
| Tableau 1.1 : Nombre et puissance des centrales électriques des producteurs d'électricité en 1918..... | 24 |
| Tableau 2.1: Nombre de localités desservies et capacité de production des monopoles en formation en 1919..... | 46 |
| Tableau 3.1: Nombre de localités desservies et capacité de production des monopoles régionaux en 1928 | 69 |
| Tableau 5.1: Les tarifs des réseaux municipaux rachetés entre 1918 et 1928 | 136 |
| Tableau 5.2: Raisons évoquées par les municipalités pour justifier la vente de leurs réseaux d'électricité | 139 |

LISTE DES FIGURES

| | |
|--|----|
| Figure 1.1 : Centrales construites entre 1880 et 1918..... | 24 |
| Figure 1.2 : Nombre de moteurs de différents types utilisés dans les manufactures du Québec en 1901..... | 25 |
| Figure 1.3 : Nombre de moteurs de différents types utilisés dans les manufactures du Québec en 1911..... | 25 |
| Figure 1.4 : Puissance (en HP) des moteurs de différents types utilisés dans les manufactures du Québec en 1901..... | 27 |
| Figure 1.5 : Puissance totale (en HP) des moteurs de différents types utilisés dans les manufactures du Québec en 1911..... | 28 |
| Figure 1.6 : Améliorations des centrales construites avant 1919..... | 28 |
| Figure 1.7 : Localités desservies par une compagnie d'électricité vers 1900..... | 33 |
| Figure 1.8 : Les marchés de l'électricité vers 1918..... | 34 |
| Figure 1.9 : Nombre de localités intégrées aux différents types de marché en 1918..... | 38 |
| Figure 2.1 : Taille des réseaux de distribution et de transport d'énergie par rapport à la puissance des équipements de production d'électricité des différents types d'entreprises..... | 44 |
| Figure 2.2: Puissance des équipements de production par rapport à la valeur totale des équipements pour les producteurs à faible et moyenne capitalisation..... | 56 |
| Figure 2.3: Taille des réseaux de transport d'électricité par rapport à la valeur totale des équipements des producteurs à faible et moyenne capitalisation..... | 57 |
| Figure 2.4 : Taille des réseaux de distribution d'électricité par rapport à la puissance des équipements de production des petits producteurs à faible et moyenne capitalisation..... | 58 |
| Figure 2.5: Les propriétaires des petits producteurs à faible capitalisation..... | 60 |
| Figure 2.6: Les propriétaires des petits producteurs à moyenne capitalisation..... | 63 |

| | |
|---|-----|
| Figure 3.1: Demande en énergie de trois réseaux fictifs..... | 71 |
| Figure 3.2: Nombre d'entreprises acquises par les principales compagnies d'électricité entre 1900 et 1928..... | 74 |
| Figure 3.3: Nombre d'entreprises de chaque type rachetées par les monopoles régionaux..... | 75 |
| Figure 3.4: Proportion des entreprises de chaque type rachetées par les monopoles régionaux avant 1928..... | 76 |
| Figure 3.5: Nombre d'entreprises de chaque type en 1919 et 1928..... | 78 |
| Figure 3.6: Entreprises de chaque type créées entre 1919 et 1928..... | 79 |
| Figure 4.1: Réseau de Sherbrooke Railway and Power (SR&P) et projet de Southern Canada Power (SCP) en 1914..... | 86 |
| Figure 4.2: Réseaux de Southern Canada Power (SCP) et de Sherbrooke Railway and Power (SR&P) vers 1916..... | 90 |
| Figure 4.3: Partage territorial de 1916 entre Southern Canada Power (SCP) et Shawinigan Water and Power (SWP)..... | 91 |
| Figure 4.4: Achat et construction de réseaux de distribution locaux par Southern Canada Power..... | 95 |
| Figure 4.5: Réseau de Southern Canada Power vers 1919..... | 97 |
| Figure 4.6: Réseau de Southern Canada Power vers 1929..... | 98 |
| Figure 5.1: Réseaux municipaux de chaque type en 1919..... | 123 |
| Figure 5.2: Réseaux municipaux de chaque type en 1928..... | 124 |
| Figure 5.3: Comparaison entre les tarifs des monopoles régionaux et ceux des municipalités situées à proximité de leurs territoires (hypothèse A)..... | 133 |
| Figure 5.4: Comparaison entre les tarifs des monopoles régionaux et ceux des municipalités situées à proximité de leurs territoires (hypothèse B)..... | 134 |
| Figure 5.5: Comparaison entre les tarifs des monopoles régionaux et ceux des municipalités situées à proximité de leurs territoires (hypothèse C)..... | 134 |

INTRODUCTION

Dans la plupart des pays industrialisés, la deuxième moitié du XIX^e siècle a été marquée par l'émergence de nouvelles technologies et de nouveaux services. L'électricité est sans aucun doute l'une des innovations qui ont le plus transformé le mode de vie de la population. Il n'est donc pas surprenant de constater que plusieurs travaux, portant sur l'histoire de l'électricité, ont été réalisés un peu partout à travers le monde. Au Québec, l'histoire de l'électricité a une signification particulière. En effet, les grandes réalisations d'Hydro-Québec sont des éléments de fierté pour la plupart des Québécois et la nationalisation des principales compagnies d'électricité est un symbole de la Révolution tranquille encore bien présent dans la mémoire collective.

Ces deux aspects de l'histoire de l'électricité ont évidemment été l'objet de nombreux travaux. Par contre, l'histoire de l'électricité avant la nationalisation n'a pas reçu autant d'attention. Les travaux sur cette période ont surtout porté sur l'histoire des principales compagnies d'électricité. Dans son ouvrage pionnier, *Hydroelectricity and industrial development : Quebec 1898-1940*, John H. Dales s'est intéressé à l'impact de l'exploitation des ressources hydroélectriques sur l'industrialisation du territoire québécois. Il a également présenté une analyse des caractéristiques des cinq principales compagnies d'électricité québécoises, en plus de présenter un bref aperçu de leurs histoires¹. La première partie de l'autre ouvrage de référence majeur sur l'histoire de

¹ John Harkness Dales. *Hydroelectricity and Industrial Development : Quebec 1898-1940*. Cambridge. Harvard University Press. 1957, 269 p.

l'électricité au Québec, celui de Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche², présente également un historique des principales compagnies d'électricité mises en place dans les différentes régions du Québec.

Claude Bellavance s'est également intéressé aux principales entreprises. Dans son ouvrage *Shawinigan Water and Power 1898-1963, Formation et déclin d'un groupe industriel au Québec*, Bellavance présente une analyse plus détaillée de la principale entreprise d'électricité du Québec³. Il montre bien comment Shawinigan Water and Power a développé son marché et contribué à l'industrialisation de son territoire en y attirant des entreprises et en mettant sur pied des filiales qui lui achetaient l'énergie en bloc. Il a également présenté les stratégies mises en oeuvre par l'entreprise à différents moments de son histoire pour s'ajuster à la conjoncture économique et politique changeante. L'étude du rapport de force entre Hydro-Québec et Shawinigan Water and Power à l'époque du régime mixte demeure toutefois l'aspect le plus original de l'ouvrage.

La comparaison entre l'Ontario et le Québec est un autre thème qui a retenu l'attention de nombreux chercheurs. Sur le sujet, Christopher Armstrong et Henry Vivian Nelles se sont surtout intéressés aux raisons qui expliquent pourquoi l'État québécois, contrairement à l'État ontarien, n'a pas cherché à mieux encadrer le développement des ressources hydroélectriques et la vente d'électricité sur son territoire⁴. Sur le sujet, il faut

² Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche. *Québec un siècle d'électricité*. Montréal. Libre expression. 1979, 1981 p.

³ Claude Bellavance. *Shawinigan Water and Power, 1898-1963, Formation et déclin d'un groupe industriel au Québec*. Montréal. Boréal, p. 27.

⁴ Christopher Armstrong et Henry Vivian Nelles. *Monopoly's Moment, The Organisation and Regulation of Canadian Utilities, 1830-1930*. Philadelphia. Temple University. 1986, 393 p.

également souligner l'apport de Pierre Lanthier qui s'est intéressé aux différences dans le processus d'électrification des deux provinces, en plus d'aborder la question de l'intervention limitée de l'État québécois au début du XX^e siècle⁵.

Différents thèmes jusqu'alors négligés dans l'historiographie ont été abordés par Claude Bellavance dans une série d'articles publiés entre 1995 et 1999. Ces articles traitent entre autres de la dimension spatio-temporelle du processus d'électrification, des politiques de l'État québécois en matière de gestion des ressources hydriques, ainsi que de l'impact de la politique tarifaire abusive de Montreal Light Heat and Power sur la diversification des usages de l'électricité à Montréal⁶.

D'autres travaux récents ont également levé le voile sur certains aspects encore méconnus de l'histoire de l'électricité au Québec avant la nationalisation. Par exemple, les travaux de Marie-Josée Dorion et d'Yves Tremblay nous ont permis d'en apprendre beaucoup sur le processus d'électrification rural⁷. De son côté, Daniel Boutet s'est

⁵ Pierre Lanthier, « L'industrie électrique entre l'entreprise privée et le secteur public, le cas de deux provinces canadiennes : 1890-1930 ». Fabienne Cardot, dir. *Un siècle d'électricité dans le monde*, (Paris, PUF, 1987), p. 23-36.

⁶ Claude Bellavance. « Réseaux, territoires et électricité : la dynamique spatiale du processus d'électrification du Québec méridional ». Serge Courville et Normand Séguin. *Espace et Société*, (Sainte-Foy, PUL, 1995), p. 393-404. Claude Bellavance. « L'État de la "houille Blanche" et le grand capital, l'aliénation des ressources hydrauliques du domaine public québécois au début du XX^e siècle ». *RHAF*, 51, 4 (Printemps 1998), p. 487-520. Claude Bellavance et Paul-André Linteau. « La diffusion de l'électricité au début du XX^e siècle ». Horacio Capel et Paul-André Linteau. *Desarrollo Urbano Comparado / Développement Urbain Comparé*, (Barcelonnette, Publicacions de la Universitat de Barcelona, 1998), p. 239-258. Claude Bellavance. « La puissance de l'eau ». Claude Boudreault, Serge Courville et Normand Séguin (dir.). *Le territoire*, (Sainte-Foy, PUL, Coll. « Atlas historique du Québec », 1997), p. 85-93.

⁷ Marie-Josée Dorion. *Le processus d'électrification rurale du Québec, Rive Sud du Fleuve, 1920-1963*. Mémoire de Maîtrise (Études québécoises), UQTR, décembre, 1997, 171 p. et Yves Tremblay. *Histoire sociale et technique de l'électrification au Bas-Saint-Laurent, 1888-1963*. Thèse de doctorat (Faculté des lettres), Université Laval, juin, 1993, 530 p.

intéressé au mouvement d'opposition aux monopoles régionaux dans la ville de Québec⁸. Il faut également souligner l'apport de David Massell dont l'ouvrage porte sur l'aménagement des puissantes centrales hydroélectriques au Saguenay.⁹

Les travaux que nous venons de présenter sont des contributions importantes à l'histoire de l'électricité sous le régime de l'entreprise privée. Il est toutefois étonnant de constater que peu d'attention a été accordée aux nombreux réseaux d'électricité locaux, aux raisons de leur déclin, ainsi qu'aux conditions qui ont favorisé l'essor des réseaux régionaux. De plus, l'importance accordée aux principales entreprises ne permet pas de dégager une vue d'ensemble vraiment satisfaisante de l'industrie de la production et de la vente d'électricité au début du XX^e siècle.

Les deux principaux ouvrages de référence sur l'histoire de l'électricité au Québec ne nous permettent pas d'en apprendre beaucoup sur ces aspects. Dans son ouvrage¹⁰, John H. Dales explique brièvement que le rachat de concurrents permettait aux grandes entreprises d'améliorer leur facteur de charge et de réaliser des économies d'échelles¹¹. Toutefois, l'auteur accorde peu d'attention aux petites entreprises et aux réseaux municipaux ainsi qu'aux raisons qui ont poussé leurs propriétaires à s'en départir.

⁸ Daniel Boutet. *Le mouvement d'opposition au monopole de l'électricité à Québec dans l'entre-deux-guerres*. Mémoire de Maîtrise (Études québécoises), UQTR, avril, 1999, 105 p.

⁹ David Massell. *Amassing Power, J.B. Duke and the Saguenay River, 1897-1927*. Montreal & Kingston. McGill-Queen's University press. 2000, 301 p.

¹⁰ John Harkness Dales. *Op. Cit.* p. 19 à 25.

¹¹ Les travaux de Leslie Hannah et Thomas P. Hughes, qui se sont intéressés à l'histoire de l'électricité dans d'autres pays, nous permettent également de comprendre que les processus de concentration des entreprises dans le domaine de l'électricité étaient également un processus de rationalisation de l'industrie hydroélectrique. Thomas P. Hughes. *Networks of power : Electrification in Western Society, 1880-1930*. Baltimore. Johns Hopkins University Press. 1983. 474 p. Leslie Hannah. *Electricity Before Nationalisation : a Study of the Development of the Electricity Supply Industry in Britain to 1948*. Baltimore. Johns Hopkins University Press, 1979. 467 p.

De leur côté, les auteurs de *Québec un siècle d'électricité* se contentent généralement de dresser une liste des entreprises et réseaux municipaux rachetés par les monopoles régionaux. Dans l'ensemble, c'est surtout l'aspect financier de la montée en force de ces grandes firmes et du rachat des petites entreprises qui est exposé par les auteurs. Selon eux : « Ici comme ailleurs en Amérique du Nord, ce sont généralement quelques citoyens dans chaque centre qui ont assumé le risque d'établir une modeste entreprise d'électricité. Le monde financier ne viendra que plus tard si les conditions permettent de prévoir la possibilité d'y réaliser des bénéfices intéressants »¹². Si cette affirmation n'est pas fausse, elle nous semble un peu réductrice. En effet, certaines grandes compagnies d'électricité ont parfois dû développer et même créer leur marché avant de pouvoir réaliser des profits intéressants¹³. De plus, les financiers n'étaient pas les seuls à s'intéresser à la question du rachat des réseaux locaux.

La question de la mise en place des monopoles régionaux a également été abordée dans *Monopoly's Moment, The organisation and Regulation of canadian utilities, 1830-1930*¹⁴. En présentant le cas de Montréal Light Heat and Power, les auteurs de cet ouvrage expliquent que les monopoles ont dû racheter leurs rivaux pour établir leur monopole et qu'ils ont dû mettre en oeuvre différentes stratégies pour écarter de futurs concurrents. Les auteurs se sont également intéressés à la réaction des citoyens et des autorités une fois les monopoles établis. Les enjeux liés au rachat des réseaux locaux pour les citoyens et les élites locales n'ont toutefois pas été directement abordés. De plus,

¹² Ibid. p. 199.

¹³ Il faut également souligner que les grandes compagnies ont construit les premiers réseaux d'électricité dans plusieurs localités.

¹⁴ Christopher Armstrong et Henry Vivian Nelles. *Op. Cit.*

le cas de Montreal Light Heat and Power n'est pas nécessairement représentatif, puisque contrairement aux autres monopoles régionaux, l'entreprise desservait un territoire fortement urbanisé et industrialisé.

L'article de Claude Bellavance intitulé *réseaux territoire et électricité : la dynamique spatiale du processus d'électrification du Québec méridional*, est l'une des rares parutions récentes à avoir abordé directement la transition des réseaux essentiellement locaux aux réseaux régionaux¹⁵. L'auteur a bien montré qu'au cours des trois premières décennies du XX^e siècle, les petites entreprises d'électricité locales ont été supplantées par des entreprises d'envergures régionales. Cet article n'aborde toutefois que l'aspect spatio-temporel du phénomène.

Selon nous, le processus de concentration dans le domaine de l'électricité ne peut pas être présenté comme étant uniquement une série de transactions effectuée par une entreprise pour s'assurer le monopole de la vente d'électricité sur un territoire. Il ne s'agit pas non plus d'un simple processus de rationalisation économique. En effet, les autorités municipales qui accordaient les franchises pour la vente d'électricité sur leur territoire, de même que les citoyens et industriels, qui étaient les principaux consommateurs d'électricité, n'étaient pas indifférents devant la montée en force de monopoles régionaux. Pour s'imposer, les grandes entreprises devaient donc trouver une façon de gagner l'appui de la population et des autorités municipales. Une meilleure connaissance du point de vue des municipalités et des consommateurs nous semble donc essentielle

¹⁵ Claude Bellavance. « Réseaux, territoires et électricité : la dynamique spatiale du processus d'électrification du Québec méridional ». *Op. Cit.*

pour comprendre comment les monopoles régionaux sont parvenus à s'imposer pendant les années vingt.

Pour bien comprendre le processus de concentration des compagnies d'électricité au Québec, il est également essentiel de nous intéresser aux motifs qui ont poussé les propriétaires des petits réseaux à s'en départir ainsi qu'aux caractéristiques de ces réseaux. Dans les travaux qui ont été réalisés jusqu'à maintenant, on se contente souvent de faire une distinction entre réseaux municipaux et réseaux privés ou entre les petits réseaux et les monopoles régionaux. Ces catégories regroupent souvent des réseaux dont la taille et la nature des activités sont très différentes. Une classification plus précise des différentes entreprises nous semble donc essentielle pour réaliser une analyse plus poussée.

L'objectif de ce mémoire est donc de combler en partie ces lacunes de l'historiographie en abordant différents aspects du processus de concentration qui a mené à la mise en place des monopoles régionaux. Notre étude sera divisée en deux parties. La première offre une première vue d'ensemble de l'évolution de l'industrie hydroélectrique sur l'ensemble du territoire québécois entre 1900 et 1928. Nous nous intéresserons au rythme de l'électrification, à l'importance relative des réseaux d'envergure régionale, ainsi qu'aux avantages qu'avaient les monopoles régionaux sur les autres types d'entreprises. Nous établirons également une typologie des compagnies d'électricité québécoise en nous appuyant sur une ou plusieurs caractéristiques propres aux différents réseaux. Cet exercice nous permettra de classer les différentes entreprises dans des

catégories significatives et opérationnelles. Une fois ces catégories établies, il sera possible de déterminer si certains types de réseaux étaient plus ou moins susceptibles d'être rachetés par les monopoles régionaux.

Dans la deuxième partie du mémoire, nous nous intéresserons aux enjeux liés à la montée en force des monopoles régionaux pour les élites locales et les citoyens, aux stratégies des monopoles régionaux pour étendre leurs territoires, ainsi qu'aux raisons qui ont poussé les propriétaires de certains réseaux à s'en départir. Il serait évidemment difficile de traiter de ces aspects pour l'ensemble des compagnies d'électricité dans le cadre d'un mémoire de maîtrise. Nous allons donc faire porter notre analyse sur Southern Canada Power, l'une des grandes compagnies d'électricité québécoises, ainsi que sur les réseaux d'électricité municipalisés.

Le cas de la firme Southern Canada Power n'a pas fait l'objet de nombreuses études contrairement à ses concurrentes Shawinigan Water and Power ou Montreal Light Heat and Power¹⁶. L'étude de cette entreprise nous semble donc particulièrement intéressante d'autant plus que son territoire était déjà occupé par un nombre important de réseaux locaux au moment de sa formation. Nous nous intéresserons principalement à son expansion territoriale. Comment est-elle parvenue à s'imposer en Estrie et en Montérégie? Quelles stratégies ont été mises en oeuvre par ses dirigeants pour convaincre les municipalités de lui accorder une franchise pour la vente d'électricité sur

¹⁶ Un bref chapitre est consacré à l'histoire de cette entreprise dans l'ouvrage de John H. Dales et dans celui de Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche. John Harkness Dales. *Op. Cit.* p. 124 à 141. Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche. *Op. Cit.* p. 185 à 196.

leur territoire? Les citoyens et les élites locales étaient-ils favorables à l'expansion territoriale de la grande entreprise? Quels étaient les avantages offerts par Southern Canada Power aux municipalités et clients qu'elle desservait?

L'étude des réseaux municipaux présente également un intérêt particulier. Pendant les premières décennies du XX^e siècle, ces derniers étaient au centre du débat entre les partisans de la gestion publique et privée des réseaux d'électricité. Les opposants aux monopoles régionaux, comme Damien Bouchard et Philippe Hamel, estimaient que les réseaux municipaux exigeaient des tarifs moins élevés et que la municipalisation avait toujours été un succès. Évidemment, les grandes entreprises tenaient un discours bien différent et cherchaient à réfuter les arguments de leurs détracteurs. Dans ce débat, les opposants aux monopoles et les grandes entreprises n'étaient certainement pas impartiaux. On peut donc se demander si les réseaux municipaux exigeaient vraiment des tarifs moins élevés que ceux des monopoles régionaux. Par ailleurs, la qualité du service offert par les municipalités était-elle comparable à celle des grands réseaux? Si oui, pour quelles raisons certaines municipalités ont-elles vendu leurs réseaux? Est-ce que l'efficacité des réseaux municipaux dépendait du type de réseau qui était mis en place?

Le processus de concentration dans le domaine de l'électricité s'est amorcé à la toute fin du XIX^e et au début du XX^e. À cette époque, l'état de la technologie permettait la mise en place de réseaux d'envergure régionale. Toutefois, comme l'a montré Claude Bellavance, c'est principalement au cours des années 1920, que les grandes compagnies

d'envergures régionales sont parvenues à s'imposer¹⁷. En 1934, les monopoles régionaux étaient solidement établis, mais devant la force du mouvement d'opposition aux monopoles régionaux, l'État québécois allait bientôt intervenir pour protéger la population des abus de ces entreprises. Notre analyse portera principalement sur la période 1919-1934, qui a été marquée par la montée en force des monopoles régionaux et durant laquelle l'État québécois n'est pas intervenu fermement pour limiter le pouvoir des grandes entreprises.

* * *

Différentes sources premières ont été mises en valeur pour réaliser cette étude. Les annexes *directory* des *brochures Central Electric Station in Canada*, disponibles pour les années 1919, 1922 et 1928, ainsi que le volume *Electric Generation and distribution in Canada*, publié en 1918, sont les deux principales sources que nous avons utilisées. Ces documents étaient publiés par le ministère de l'Intérieur du Canada. Ils contiennent une série d'informations sur l'ensemble des compagnies d'électricité en activité sur le territoire québécois au début du XX^e siècle¹⁸. Ces informations nous ont été particulièrement utiles pour élaborer les séries statistiques nécessaires à l'étude des réseaux municipaux et à la réalisation de notre typologie des compagnies d'électricité.

¹⁷ Claude Bellavance, « Réseaux, territoires et électricité : la dynamique spatiale du processus d'électrification du Québec méridional ». *Op. Cit.*

¹⁸ On y retrouve des informations sur la clientèle, la source d'énergie, les équipements de transport et de production d'électricité, les localités desservies, la taille des réseaux, le nombre et le type de clients, les tarifs, la valeur des équipements, la capitalisation, les dirigeants et les propriétaires des différentes entreprises ainsi qu'un bref historique de celles-ci.

Les fonds d'archives d'Hydro-Québec nous ont également été fort utiles. Les rapports d'ingénieurs, la correspondance, les procès-verbaux et les rapports annuels du fonds de Southern Canada Power nous ont permis de mieux comprendre la stratégie d'expansion territoriale de l'entreprise et les enjeux liés à cette expansion pour les différents acteurs concernés. Nous avons également obtenu de précieuses informations sur les raisons qui ont poussé les municipalités à se départir de leurs réseaux dans le fonds de la Commission Lapointe.

* * *

C'est au cours des années 1920 que les principales compagnies d'électricité du Québec sont parvenues à accroître considérablement leur emprise territoriale pour devenir de véritables monopoles régionaux. Avant d'aborder cette période, il nous faudra d'abord examiner brièvement la période pionnière de l'électrification (les années 1880-1900) de même que donner un aperçu des progrès de l'électrification durant les deux premières décennies du XX^e siècle. Le premier chapitre servira donc à identifier les différents facteurs qui ont favorisé, ou freiné, le déploiement de la nouvelle technologie sur le territoire québécois avant les années vingt. Nous tenterons également de préciser le rythme de l'électrification et l'importance relative des entreprises d'électricité locales et régionales.

Au fil des ans, un nombre important de compagnies d'électricité ont été mises en place sur l'ensemble du territoire québécois. L'ampleur et la nature des activités, la

source d'énergie, la taille des équipements de production et de distribution, la clientèle de même que le type de propriétaire sont des caractéristiques qui pouvaient varier grandement d'une entreprise à l'autre. En nous appuyant sur ces différentes caractéristiques, nous présentons au chapitre 2 une typologie des compagnies d'électricité qui étaient en activité sur le territoire québécois en 1919. Cette démarche nous permettra d'identifier les forces et faiblesses des différents types d'entreprises.

Le troisième chapitre porte sur la montée en force des monopoles régionaux durant les années vingt. Dans un premier temps, nous allons expliquer en quoi l'expansion territoriale et le rachat de nombreux réseaux électriques étaient avantageux pour les monopoles régionaux. Nous nous intéressons ensuite aux entreprises qui ont été rachetées entre 1919 et 1928, ainsi qu'aux nouveaux réseaux qui ont été mis sur pied pendant cette période. La comparaison des données de 1919 avec celle de 1928 nous permettra d'identifier quels types d'entreprises étaient les plus susceptibles d'être rapidement rachetés par les monopoles régionaux.

Le chapitre quatre est consacré à l'étude de Southern Canada Power qui était alors l'une des principales compagnies d'électricité du Québec. En plus de présenter les stratégies de croissance de l'entreprise, nous allons nous intéresser aux enjeux sociaux, économiques et politiques qui étaient liés à son expansion territoriale. L'étude de cette entreprise nous permettra également de montrer l'importance de la promotion industrielle tant pour Southern Canada Power que pour les élites locales et les municipalités.

Le dernier chapitre traite plus spécifiquement des réseaux d'électricité municipaux. Même s'ils sont tous la propriété de municipalités, les caractéristiques de ces réseaux diffèrent trop pour qu'ils puissent constituer un type de réseau particulier. Pendant les premières décennies du XX^e siècle, et plus particulièrement au début des années trente, ces réseaux étaient au centre du débat entre les partisans de la gestion privée et publique de l'industrie électrique. Une analyse plus détaillée des différents types de réseaux municipaux devrait nous permettre d'identifier les raisons qui ont poussé plusieurs municipalités à vendre leurs réseaux.

CHAPITRE 1

Aperçu de l'électrification du Québec (1880-1918)

À plusieurs égards, le début du XX^e siècle marque un tournant dans l'histoire de l'électricité. En effet, libérée des contraintes techniques qui avaient jusqu'alors freiné son développement, l'électricité était sur le point de connaître un essor remarquable. Durant les trois décennies suivantes, la nouvelle technologie s'est imposée comme une source d'énergie de choix pour l'éclairage et l'industrie. Au Québec, c'est durant cette période que les premières centrales hydroélectriques d'importances ont été construites. C'est également à cette époque que deux des principales compagnies d'électricité québécoises ont été mises sur pied. Avant de nous intéresser à la montée en force des monopoles régionaux pendant les années vingt, il nous semble important de faire un bref retour sur les périodes précédentes.

Nous aborderons d'abord brièvement la période pionnière de l'électrification (les décennies 1880 et 1890). Nous examinerons ensuite les différents facteurs qui ont commencé à avoir une influence déterminante sur le déploiement de la nouvelle technologie durant les deux décennies suivantes. Finalement, nous aborderons la dimension spatiale du processus d'électrification. Le rythme de la diffusion de la nouvelle technologie sur le territoire québécois et l'évolution des marchés locaux et régionaux de l'électricité seront les deux principaux aspects traités. Cette démarche nous permettra de dresser un portrait précis des progrès de l'électrification au Québec jusqu'au début des années 1920, juste avant la montée en force de monopoles régionaux.

1. Les débuts de l'électrification (1880-1895)

Comme dans la plupart des pays industrialisés, l'électrification du Québec a débuté pendant les deux dernières décennies du XIX^e siècle. Les premiers réseaux de distribution d'électricité ont alors été installés dans quelques centres urbains. L'électricité était alors une toute nouvelle technologie dont l'essor était encore freiné par de nombreux problèmes techniques. Comme l'a montré Thomas P. Hughes, cette période a principalement été marquée par la recherche constante de solutions à ces problèmes techniques¹.

L'impossibilité de transporter l'énergie électrique sur de grandes distances constituait sans doute le principal frein à l'essor de la nouvelle technologie. Les premières centrales électriques généraient un courant continu à basse tension. En raison des pertes d'énergie importante dans les fils conducteurs, engendrées par l'utilisation de ce type de courant, il était impossible d'expédier l'électricité à plus de quelques centaines de mètres. Les premières entreprises d'électricité exploitaient donc de petites centrales thermiques qui ne desservaient souvent que les principales rues commerciales et les quartiers huppés des grandes villes.

Dès 1882, le Français Marcel Duprez avait pourtant montré qu'il était possible de transmettre le courant continu sur de grandes distances, à condition que ce dernier soit généré à une tension suffisamment élevée.² Or, après avoir transmis l'électricité, il fallait

¹ Thomas P. Hughes. *Networks of Power : Electrification in Western Society, 1880-1930*. Baltimore. Johns Hopkins University Press. 1983, 474 p.

² Jean-Claude Ménégoz. « La logique du développement de l'électricité à l'époque pionnière ». *Bulletin d'histoire de l'électricité*, no. 12, (décembre 1988) p. 19.

abaisser la tension du courant afin d'assurer une distribution sécuritaire. Pour y parvenir, il était nécessaire d'installer au point de réception un moteur à haute tension qui actionnait une autre génératrice, produisant cette fois un courant à une tension moins élevée³. En raison des coûts élevés qu'aurait engendrés la construction de plusieurs stations destinées à abaisser la tension du courant à différents endroits sur le réseau, il était impensable de construire un réseau électrique de grande envergure en utilisant un système similaire à celui de Duprez.

Le problème du transport d'énergie électrique sur une grande distance allait être résolu par l'adoption d'un nouveau système utilisant un courant alternatif. La tension de ce type de courant pouvait être augmentée ou diminuée à volonté grâce à l'utilisation d'un appareil peu coûteux, le transformateur⁴. Même si les premiers transformateurs ont été inventés dès 1881 en Europe, il faut attendre jusqu'en 1887 avant que la firme Westinghouse importe cette technologie en Amérique⁵. Le courant alternatif va par la suite mettre un certain temps avant de déloger le courant continu qui était mieux connu et déjà bien implanté en raison du succès des premières centrales de Thomas Edison à New York⁶. De plus, le courant alternatif, d'abord monophasé, était moins bien adapté que le courant continu pour alimenter les moteurs électriques. Ce n'est qu'après l'invention de moteurs efficaces utilisant un courant alternatif polyphasé, par Nicolas

³ *Ibid.*

⁴ *Ibid.* p. 20.

⁵ John Harkness Dales. *Hydroelectricity and Industrial Development : Quebec 1898-1940*. Cambridge. Harvard University Press. 1957, p. 16.

⁶ Jean-Pierre Kesteman. *La ville électrique : un siècle d'électricité à Sherbrooke, 1880-1988*. Sherbrooke. Les Éditions Olivier. 1988, p. 32.

Telsa en 1893, et surtout après le succès de la centrale de Niagara Falls en 1895, que le courant alternatif est parvenu à s'imposer.

1.1 L'électrification en période de progrès technologique rapide

Pendant cette période pionnière de l'électrification, la construction d'un réseau électrique présentait des défis de taille pour les entrepreneurs. Les premières compagnies d'électricité devaient déterminer quelle technologie utiliser pour leur réseau. Le choix peut sembler simple aujourd'hui, mais le dilemme entre le courant continu et le nouveau courant alternatif n'était pas aussi évident à trancher pour les contemporains, souvent peu qualifiés pour prendre ce genre de décision. Pour améliorer le service offert et bénéficier de la meilleure technologie disponible, les entreprises ont par la suite été contraintes de remplacer leur système initial ou d'en installer d'autres en parallèle.

Le cas de la firme Sherbrooke Gas and Water Co., qui a été étudié par Jean-Pierre Kesteman, est un exemple intéressant qui nous permet de bien comprendre les difficultés liées au choix de la technologie à utiliser pour les premières compagnies d'électricité⁷. En 1888, cette firme installe à Sherbrooke un premier système électrique à courant continu. Dès 1890, elle donne suite aux recommandations de son ingénieur et installe un réseau utilisant un courant alternatif monophasé. Le nouveau système lui permettait d'offrir son service dans de nouveaux quartiers plus éloignés de sa centrale. Cinq ans plus tard, la même entreprise installe de nouveaux équipements produisant un courant alternatif biphasé afin d'alimenter l'industrie. Le courant triphasé ne sera finalement

⁷ *Ibid.* p. 31 à 57.

adopté qu'en 1906. Cet exemple nous permet de constater que les premières compagnies d'électricité étaient constamment confrontées au problème du renouvellement des appareils de production et distribution d'électricité.

Les réseaux de la période pionnière n'étaient évidemment pas d'une grande fiabilité. En plus des pannes et des réparations qui étaient monnaie courante, les lampes utilisées étaient loin d'être aussi efficaces que celles utilisées de nos jours. Dans les circonstances, l'installation d'un réseau d'électricité était parfois perçue comme une aventure hasardeuse et coûteuse, pour un service considéré par plusieurs comme non essentiel et peu efficace⁸. Il n'est donc pas surprenant que certaines municipalités, comme Louiseville, aient choisi de ne pas se doter d'un réseau d'électricité pendant cette période, et ce, même si des propositions pour établir de tels réseaux avaient été faites⁹. Les communautés qui désiraient se doter d'un système d'éclairage pouvaient également se tourner vers l'éclairage au gaz, qui était déjà utilisé à cette fin depuis plusieurs années. Le nombre de localités ayant adopté l'électricité avant 1900 est donc demeuré limité.

Malgré tous les obstacles liés au développement des réseaux électriques pendant cette période, l'électricité est parvenue à se tailler une place de choix dans le domaine de

⁸ Cette opinion était celle des élus municipaux de Fraserville qui se sont d'abord opposés à l'implantation d'un réseau électrique en 1889. Voir : Yves, Tremblay. *Histoire sociale et technique de l'électrification au Bas-Saint-Laurent, 1888-1963*. Thèse de doctorat (Faculté des lettres), Université Laval, juin, 1993, p. 61 et 62.

⁹ À Louiseville, deux entreprises ont proposé d'installer un système d'éclairage électrique, une en 1889 et l'autre en 1899. Dans les deux cas, le conseil de la municipalité s'est opposé aux projets des promoteurs. Voir : Germain Lessage. *Histoire de Louiseville 1665-1960*. Louiseville. Presbytère de Louiseville. 1961, p. 322-323.

l'éclairage et des transports urbains. C'est principalement à cause de ses avantages qualitatifs face aux technologies alternatives que l'électricité est parvenue à s'imposer dans ces domaines. Dans le domaine de l'éclairage, l'électricité était, généralement plus dispendieuse que le gaz. Par contre, l'éclairage électrique était plus efficace, plus propre et moins dangereux. De plus, l'éclairage électrique était souvent perçu comme un symbole de modernité et de progrès par la population¹⁰. Dans le domaine du transport urbain, le tramway électrique était plus efficace que les tramways hippomobiles et plus économique que l'utilisation de trains à vapeur¹¹. C'est donc l'éclairage et le transport urbain qui vont être les deux principaux usages de l'électricité pendant la période pionnière de l'électrification.

1.2 Niagara Falls : un tournant dans l'histoire de l'électricité

En 1895, la construction de la centrale hydroélectrique de Niagara Falls constitue un tournant important dans l'histoire de l'électricité. Le projet de Niagara Falls consistait à utiliser la puissance des chutes Niagara pour fournir l'énergie aux établissements industriels de la ville américaine de Buffalo, située à environ 20 miles de distance¹². À l'origine, les promoteurs du projet comptaient amener l'eau des chutes dans un réseau de canalisations sous la ville. Une fois dans le réseau souterrain, l'eau aurait servi à actionner des turbines installées par différentes entreprises¹³. Le projet purement hydraulique s'est rapidement avéré irréalisable, les promoteurs se sont alors tournés vers

¹⁰ Il faut toutefois souligner que les contemporains étaient également craintifs face aux dangers potentiels de l'électricité. Voir : Alain Beltran et Patrice A. Carré. *La fée et la servante : La société française face à l'électricité XIX^e-XX^e siècle*. Paris, Éditions Belin, 1991, p. 135 à 156.

¹¹ David E. Nye. *Electrifying America. Social Meaning of a New Technology*. Cambridge (Mass.). MIT Press. 1991, p. 9.

¹² John Harkness Dales. *Op. Cit.* p. 18.

¹³ *Ibid.*

la technologie électrique pour acheminer l'énergie des chutes à la ville. En raison de l'ampleur du projet, la construction de la centrale américaine a nécessité l'utilisation de la technologie la plus avancée de l'époque. Une fois en service, la génératrice de 5000 HP de la centrale était de loin la plus puissante en Amérique¹⁴. De plus, le courant alternatif produit à Niagara Falls pouvait facilement être converti et utilisé par les systèmes d'éclairage, les entreprises industrielles et les tramways de Buffalo.

Le projet de Niagara Falls était original à plusieurs égards. Les économies d'échelle engendrées par l'installation de grosses génératrices permettaient de fournir l'énergie à bas prix aux établissements industriels. L'utilisation d'une ligne de transport à haute tension montrait qu'il était maintenant possible d'exploiter l'énergie des chutes d'eau éloignée des grands centres pour alimenter ces derniers. Bref, la centrale Niagara Falls était une démonstration des grands avantages offerts par la technologie électrique à la fin du XIX^e siècle. Pour cette raison, elle va rapidement devenir un modèle pour les autres projets de centrales en Amérique.

Les compagnies d'électricité du Québec, suivant l'exemple de la centrale américaine, ne tarderont pas à exploiter les nouvelles possibilités offertes par l'électricité. En 1897, la firme Lachine Rapids Hydraulic and Land Co. installait une centrale de 1000 HP sur le canal Lachine. Deux ans plus tard, une centrale de 6000 HP était installée à Chambly sur la rivière Richelieu par l'entreprise rivale Royal Electric. En Mauricie, c'est en 1899 que Shawinigan Water & Power entreprend la construction d'une centrale encore plus

¹⁴ *Ibid.* p. 20.

puissante sur le Saint-Maurice. L'objectif de la firme mauricienne était d'attirer de nouvelles entreprises à proximité de sa centrale et d'alimenter la ville de Montréal, située à environ 120 kilomètres¹⁵. L'ampleur des projets entrepris au tournant du siècle montre bien que l'électricité entre alors dans une nouvelle phase de son développement.

1.3 Une nouvelle phase de l'électrification (1900-1918)

Au début du XX^e siècle, libérée des contraintes techniques qui avaient jusqu'alors freiné son développement, l'électricité était sur le point de connaître un essor remarquable. Durant cette nouvelle phase de l'électrification, d'autres innovations techniques vont permettre d'accroître les capacités et la fiabilité des réseaux et centrales électriques. Cependant, les progrès scientifiques et techniques n'auront plus l'influence prépondérante qu'ils avaient eue précédemment. D'autres facteurs, politiques, géographiques, sociaux et économiques vont désormais devenir déterminants dans le déploiement de l'électricité comme système technique. Dans les circonstances, chaque territoire va connaître un processus d'électrification qui lui est propre.

Au Québec, les interventions de l'État dans le domaine de l'électricité sont demeurées très discrètes avant les années 1930. À la fin du XIX^e siècle, et pendant les premières années du XX^e siècle, les gouvernements successifs se sont contentés de vendre à bas prix les droits pour l'exploitation des forces hydrauliques des rivières

¹⁵ Claude Bellavance. « Réseaux, territoires et électricité : la dynamique spatiale du processus d'électrification du Québec méridional ». Serge Courville et Normand Séguin. *Espace et Société*, Sainte-Foy, PUL, 1995, p. 395.

flottables et navigables¹⁶. En 1907, la politique de vente des pouvoirs d'eau a été abandonnée, l'État préférant louer les sites à long terme plutôt que les aliéner définitivement¹⁷.

Le gouvernement va aussi mettre sur pied deux commissions, la Commission des Services Publics en 1909 et la Commission des eaux courantes en 1910. La première est encore peu connue, son rôle principal était d'arbitrer les conflits entre les différents intervenants concernés par le développement et l'exploitation des réseaux d'électricité. Les jugements de la Commission des Services Publics ont sans doute favorisé une électrification cohérente du Québec avant les années 1930. C'est toutefois principalement pour son incapacité à assurer une protection convenable contre les abus des grands monopoles que cette commission s'est fait connaître¹⁸. Pour sa part, la Commission des eaux courantes a réalisé un grand nombre d'études hydrographiques. Celles-ci ont permis à l'État québécois d'assurer une meilleure gestion des ressources hydriques sur son territoire¹⁹. La Commission des eaux courantes a aussi construit quelques barrages de régulation d'importance qui ont permis d'accroître l'efficacité de plusieurs centrales hydroélectriques²⁰. Les deux commissions mises sur pied par l'État

¹⁶ Pierre Lanthier. « L'industrie électrique entre l'entreprise privée et le secteur public, le cas de deux provinces canadiennes : 1890-1930 ». Fabienne Cardot, dir. *Un siècle d'électricité dans le monde* (Paris, PUF, 1987), p.24. Claude Bellavance. « L'État de la "houille Blanche" et le grand capital, l'aliénation des ressources hydrauliques du domaine public québécois au début du XX^e siècle ». *RHAF*, 51, 4 (Printemps 1998), p. 496-500.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Christopher Armstrong et Henry Vivian Nelles. *Monopoly's Moment, The Organisation and Regulation of Canadian Utilities, 1830-1930*. Philadelphia. Temple University. 1986, p. 203 et 204.

¹⁹ Bellavance, Claude. « L'État de la « houille Blanche » *Op. Cit.* 503.

²⁰ *Ibid.* p. 503 à 506.

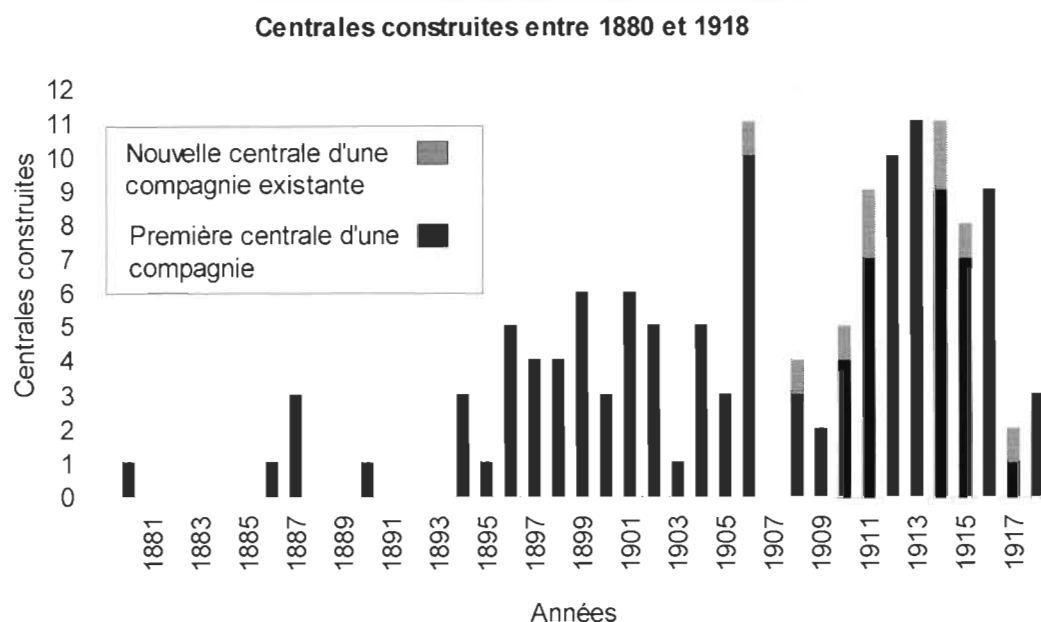
ont donc joué un rôle non négligeable, mais elles n'étaient pas directement impliquées dans la production et la distribution d'électricité.

L'exploitation des importantes ressources hydriques du Québec a donc été laissée à l'entreprise privée. Un grand nombre de compagnies de production et de distribution d'électricité vont être mises sur pied à compter de 1896. Comme le montre la figure 1.1, ces dernières vont construire un nombre croissant de centrales électriques. Cette effervescence n'est pas étonnante puisqu'une longue période de croissance économique s'amorce alors²¹.

Avant 1918, seules quelques entreprises ont toutefois été en mesure de construire de grosses centrales pouvant produire plusieurs milliers de kilowatts (tableau 1.1). La plupart des autres entreprises de l'époque n'exploitaient généralement qu'une petite centrale d'une capacité de quelques centaines, voire quelques dizaines de kilowatts. Afin d'écouler l'énergie produite par leurs puissantes centrales, les grands producteurs d'électricité, et plus particulièrement Shawinigan Water and Power Company, vont s'appliquer à développer un marché industriel pour l'électricité. Plusieurs industries énergivores comme les papetières et les alumineries vont être attirées au Québec par les importantes capacités de production de ces entreprises et les ressources hydroélectriques disponibles.

²¹ Linteau, Paul-André, René Durocher et Jean-Claude Robert. *Histoire du Québec contemporain*, Tome 1: *De la confédération à la crise (1867-1929)*. Montréal. Boréal, 1986, p. 399.

Figure 1.1:



Sources: *Electric Generation and distribution in Canada* et *Central Electric Stations in Canada* 1919, 1922 et 1928, compilation de l'auteur.

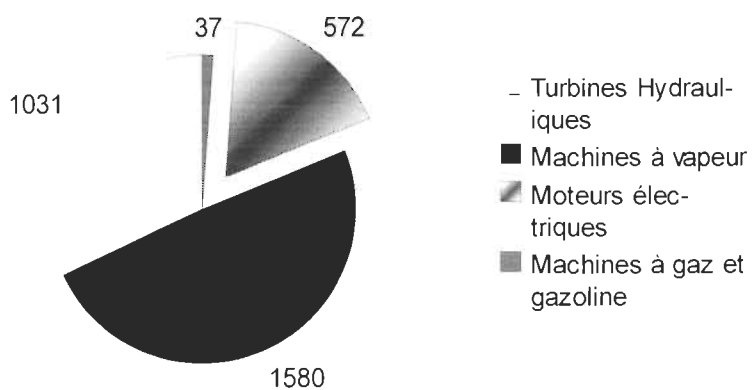
TABLEAU 1.1
Nombre et puissance des centrales électriques
des producteurs d'électricité en 1918

| Nom de l'entreprise | Puissance maximale pouvant être produite par les centrales de chaque entreprise | Moyenne de la Puissance maximale des équipements de production installée par centrale | Nombre de centrales |
|--|---|---|---------------------|
| Shawinigan Water and Power Co. | 240 750 | 40 125 | 6 |
| Montreal Light Heat and Power Co. | 157 250 | 31 450 | 5 |
| Canadian Light and Power Co. | 21 500 | 21 500 | 1 |
| Laurentian Power Co. | 19 400 | 19 400 | 1 |
| Quebec Railway Light Heat and Power Co. | 8 500 | 2 125 | 4 |
| Price Brothers and Co. | 6 750 | 6 750 | 1 |
| Ville de Sherbrooke | 6 250 | 2 083 | 3 |
| La Société d'Éclairage et d'Énergie Électrique du Saguenay | 5 625 | 5 625 | 1 |
| Brown Corporation | 5 500 | 5 500 | 1 |
| Southern Canada Power Co. | 4 824 | 536 | 9 |
| St. Francis Water-Power Co. | 2 550 | 2 550 | 1 |
| 73 autres producteurs | 16 842 | 231 | 72 |

Source: *Electric Generation and distribution in Canada*, compilation de l'auteur.

Figure 1.2:

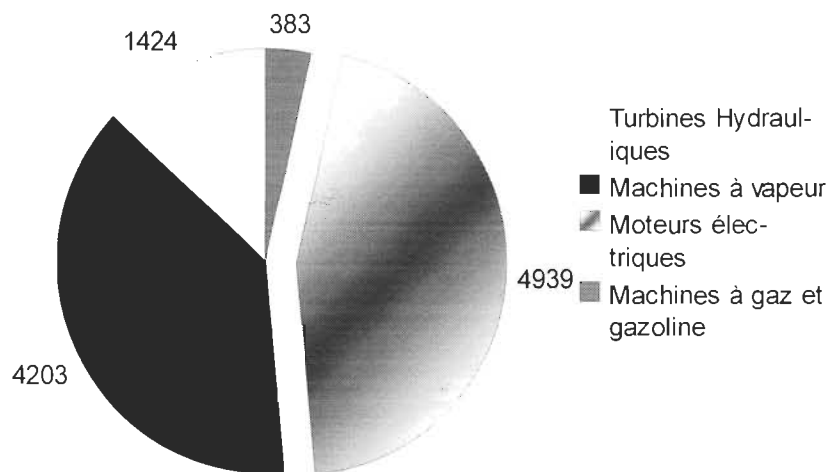
**Nombre de moteurs de différents types
utilisés dans les manufactures du Québec en 1901**



Source: Tableau VI du recensement de 1901.

Figure 1.3:

**Nombre de moteurs de différents types
utilisés dans les manufactures du Québec en 1911**



Source: Tableau VI du recensement de 1911.

C'est aussi au début du siècle que le moteur électrique commence à gagner en popularité auprès des manufacturiers québécois. Les figures 1.2 et 1.3 nous donnent une bonne idée de la vitesse avec laquelle ce type de moteur a été adopté dans les manufactures. En utilisant l'électricité pour actionner les moteurs, il n'était plus nécessaire d'installer un encombrant système de courroies pour transmettre l'énergie produite par une turbine ou une machine à vapeur²². L'usage de plusieurs petits moteurs, fonctionnant de façon indépendante dans une même usine, s'en trouvait grandement facilité. En outre, l'électricité permettait d'installer différents instruments de mesure et de contrôle automatique²³. C'est donc principalement à cause de sa souplesse d'utilisation que le moteur électrique est parvenu à s'imposer dans l'industrie manufacturière québécoise.

On remarque également sur les figures 1.2 et 1.3, qu'entre 1900 et 1910, le moteur électrique devient le type de moteur le plus répandu dans l'industrie. Certes, la part des turbines hydrauliques et des machines à vapeur diminue par rapport à celle des moteurs électriques. Toutefois, on constate également que les industriels continuent à installer des équipements à vapeur et des équipements hydrauliques. Cette situation est compréhensible puisque dans certains secteurs manufacturiers, il n'y avait pas d'avantages immédiats à se tourner vers l'électricité. Les figures 1.4 et 1.5 nous permettent d'ailleurs de constater que la puissance des moteurs électriques n'était pas très élevée en comparaison de celle des turbines hydrauliques. Les entreprises qui

²² John Harkness Dales. *Op. Cit.* p. 158 et 159.

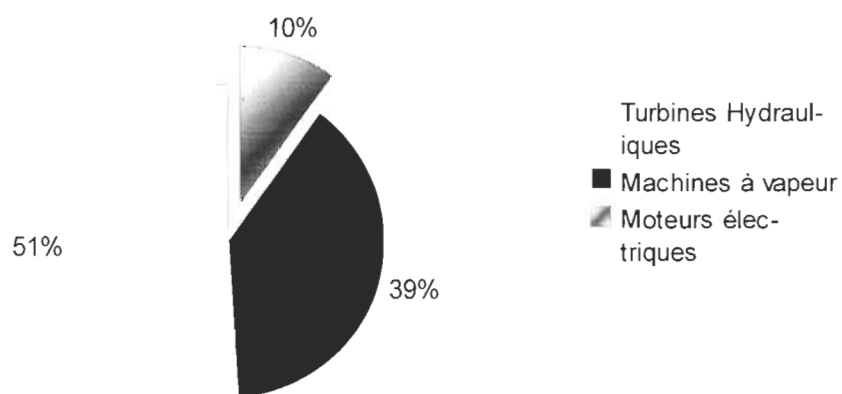
²³ David E. Nye *Op. Cit.* p. 13.

avaient besoin de moteur de grande dimension semblaient donc encore préférer les turbines aux moteurs électriques.

Il faut aussi souligner qu'à l'époque, ce n'est pas toutes les entreprises du Québec qui avaient accès à une source convenable d'électricité. Dans les circonstances, certaines d'entre elles ont sans doute préféré se tourner vers la machine à vapeur. Quoi qu'il en soit, avec l'implantation des industries électrochimiques et des papetières, combinée à la demande croissante des manufactures, le secteur industriel est rapidement devenu le principal débouché pour l'électricité.

Figure 1.4:

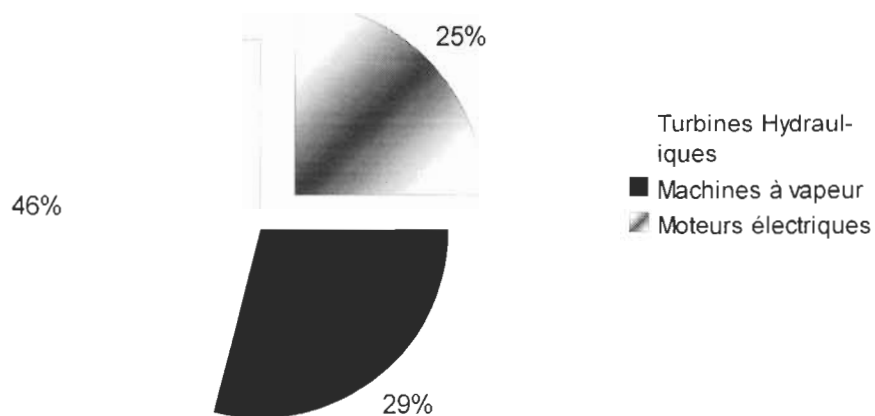
**Puissance totale (en HP) des moteurs de différents types
utilisés dans les manufactures du Québec en 1901**



Source: Tableau VI du recensement de 1901.

Figure 1.5:

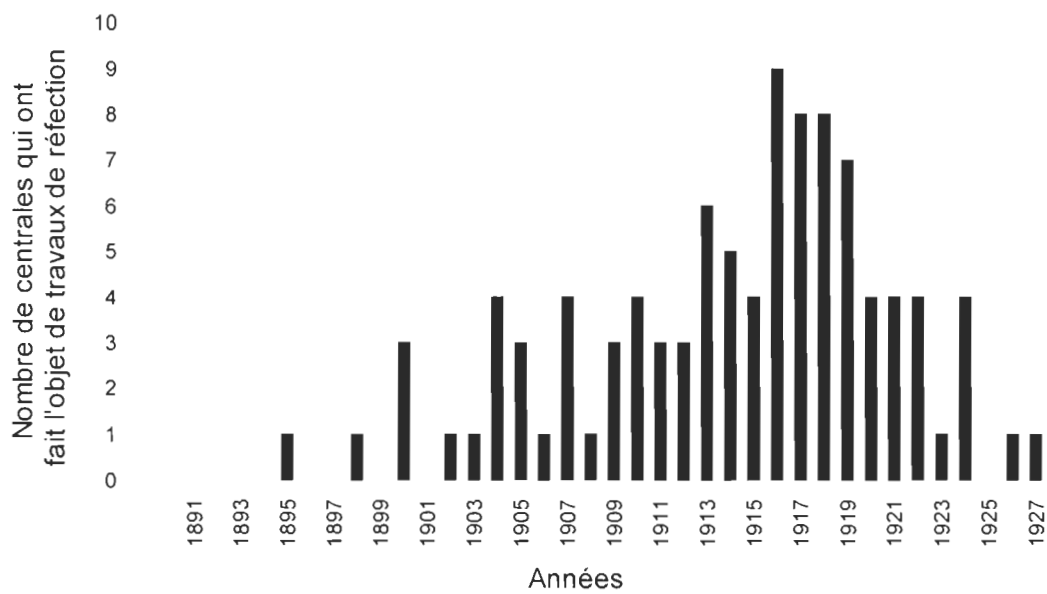
**Puissance totale (en HP) des moteurs de différents types
utilisés dans les manufactures du Québec en 1911**



Source: Tableau VI du recensement de 1911.

Figure 1.6:

Améliorations des centrales construites avant 1919



Source : *Electric Generation and distribution in Canada* et *Central Electric Stations in Canada 1919, 1922 et 1928*, compilation de l'auteur.

Pour répondre à la demande croissante d'énergie électrique, les entreprises productrices ont progressivement augmenté leurs capacités de production. La construction de centrales supplémentaires ne semblait toutefois pas encore une nécessité pour la plupart des entreprises, puisque seulement cinq d'entre elles ont construit plus d'une centrale avant 1919.

Le nombre important d'améliorations apportées aux centrales construites avant 1919 nous indique que plusieurs d'entre elles n'étaient pas encore exploitées à pleine capacité (Figure 1.6). C'est sans doute en partie pourquoi peu d'entreprises ont eu à construire des centrales supplémentaires (Figure 1.1). En outre, les entreprises qui ont construit de nouvelles centrales l'ont généralement fait après avoir augmenté au maximum les capacités de leurs centrales existantes. Il faut aussi souligner que, comme nous le verrons au chapitre suivant, plusieurs compagnies disposaient de ressources financières limitées. C'est donc principalement en ajoutant des unités supplémentaires à leurs centrales ou en remplaçant les unités en place par des unités plus puissantes que la plupart des entreprises d'électricité assuraient leur croissance.

2. Dimension spatiale de l'électrification (1900-1918)

Avec le développement des usages industriels de l'électricité et la fiabilité accrue de la technologie, un nombre croissant de localités ont été électrifiées au début du XX^e siècle. La diffusion de l'électricité sur le territoire québécois entre le début du siècle et la fin du premier conflit mondial demeure toutefois méconnue. Claude Bellavance est le

seul chercheur à avoir abordé cette problématique dans un article intitulé *Réseaux, territoires et électricité : la dynamique spatiale du processus d'électrification du Québec méridional*. Bellavance explique qu'entre 1900 et 1915, le processus d'électrification à l'extérieur des grands centres a été plutôt lent et que les marchés de l'électricité étaient encore essentiellement locaux. Le nombre de localités électrifiées serait passé d'environ quarante en 1900 à une soixantaine en 1915. Bellavance explique ce plafonnement par la taille modeste des compagnies d'électricité de l'époque et le degré de développement de la technologie. Quelques nuances doivent selon nous être apportées à ce portrait de l'électrification du Québec avant la Première Guerre mondiale, mais d'abord, il faut évaluer avec précision le potentiel des sources qui peuvent nous permettre d'aborder cette problématique.

2.1 La question des sources

Il existe bien peu de sources pouvant nous fournir des informations précises sur la diffusion de l'électricité pour l'ensemble du territoire du québécois avant les années vingt. Dans son article, Claude Bellavance a utilisé les tableaux relatifs à l'inspection des compteurs (désormais IC) publiés dans les documents parlementaires du Canada²⁴. Cette source, qui était publiée annuellement, est intéressante dans la mesure où on y retrouve une liste des localités où des compagnies d'électricité faisaient inspecter des compteurs. Bellavance a toutefois constaté que certaines entreprises n'étaient pas

²⁴ *Rapports, états et statistiques des revenus de l'intérieur du Canada. Inspection des poids et mesures, du gaz et de l'éclairage électrique*. Pour alléger le texte qui suit, nous allons utiliser l'acronyme IC pour désigner les tableaux sur l'inspection des compteurs.

recensées dans les IC pendant les années dix²⁵. De son côté, Marie Josée Dorion, dans son étude sur l'électrification rurale, a remarqué qu'il y avait parfois un délai de quelques années entre le moment où un réseau d'électricité était installé dans une localité et le moment où cette localité était recensée dans les IC²⁶.

Nous avons tenté d'évaluer avec plus de précision les lacunes de cette source. Pour y parvenir nous avons comparé les informations des IC avec celles contenues dans *Electric Generation and distribution in Canada* (désormais EGDC), un volume qui a été publié par la Commission de conservation du Canada en 1918²⁷. Ce volume présente sensiblement les mêmes informations que les appendices de la brochure *Central Electric Stations in Canada* que nous avons présentée en introduction. La comparaison des données de l'IC à celles de EGDC pour l'année 1918 nous permet de constater que le problème de sous-enregistrement des localités desservies par un réseau électrique, dans les IC, est plus important qu'on pourrait le croire à première vue. Pour l'année 1918, 104 localités sont enregistrées dans le tableau d'inspection des compteurs, alors qu'on en retrouve approximativement 268 dans EGDC. Nous avons également remarqué que certaines localités n'étaient pas recensées tous les ans dans les IC. L'écart entre les deux sources peut donc être légèrement réduit si on prend en considération les localités enregistrées au moins à une reprise entre 1900 et 1918 dans les IC. En utilisant cette

²⁵ Claude Bellavance. « Réseaux, territoires et électricité : la dynamique spatiale du processus d'électrification du Québec méridional ». *Op. Cit.* p. 396.

²⁶ Marie-Josée Dorion. *Le processus d'électrification rurale du Québec, Rive Sud du Fleuve (1920-1963)*. Mémoire de Maîtrise (Études québécoises), UQTR, décembre, 1997, 171 p. 66.

²⁷ Léo G. Denis. *Electric Generation and Distribution in Canada*. Ottawa, Commission of Conservation (Canada), 1918, 296 p. Pour alléger le texte qui suit, nous allons utiliser l'acronyme *EGDC* pour désigner cette source.

méthode, le nombre de localités recensées dans les IC passe de 104 à 146²⁸. Sur les 122 localités absentes des IC, mais présentes dans EGDC, 109 étaient alimentées en électricité par des compagnies desservant plus d'une localité. Avant les années 1920, on ne retrouve d'ailleurs souvent qu'une seule localité recensée pour chaque entreprise présente dans les IC. Ces informations nous laissent croire que les localités desservies par les grands réseaux de distribution d'électricité étaient fortement sous-enregistrées dans les IC.

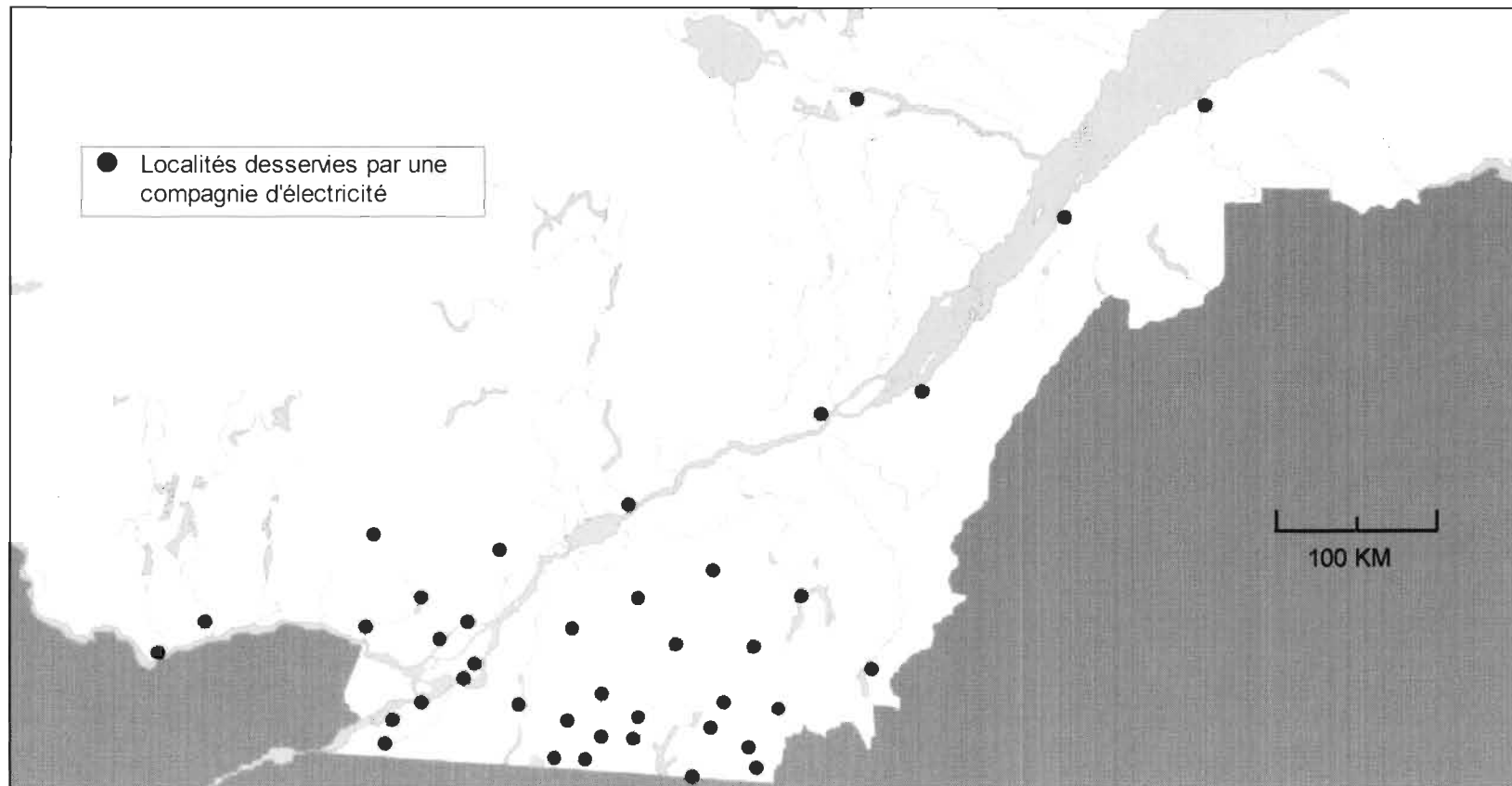
2.2 Le rythme de l'électrification

Puisqu'aucune grande ligne de transport n'avait encore été construite en 1900, peu d'entreprises étaient en mesure d'alimenter plus d'une localité. Dans les circonstances le sous-enregistrement des localités dans l'IC de 1900 est sans doute moins important que pour les années ultérieures. Un portrait plus précis de l'électrification du Québec peut donc être obtenu en comparant les données de l'IC de 1900 avec les données contenues dans *EGDC* de 1918. Les figures 1.7 et 1.8 nous donnent un bon aperçu des progrès de l'électrification du Québec entre 1900 et 1918. On constate qu'en 1900, seulement une quarantaine de localités étaient desservies par un réseau d'électricité. En 1918, le nombre de localités desservies par un tel réseau est d'environ 268, une augmentation de 570 %. Il est également intéressant de noter que les principaux centres urbains et industriels du Québec sont tous desservis par une compagnie d'électricité en 1918.

²⁸ Sur ces 146 localités, dix ne sont pas enregistrées dans *EGDC*.

Figure 1.7:

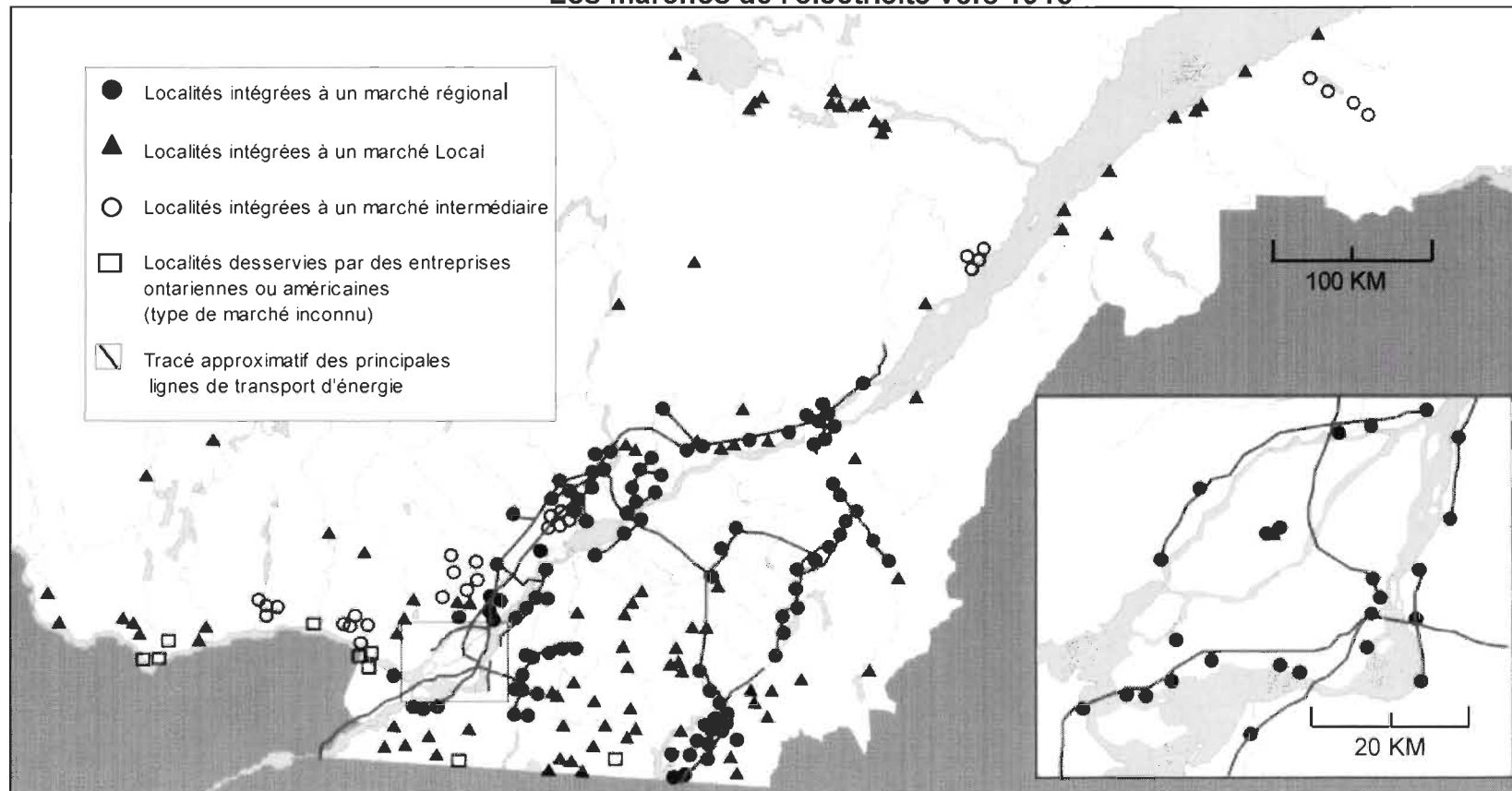
Localités desservies par une compagnie d'électricité vers 1900



Source : *Rapports, états et statistiques des revenus de l'intérieur du Canada. Inspection des poids et mesures, du gaz et de l'éclairage Électrique.*
Conception et réalisation : Simon Bernier

Figure 1.8:

Les marchés de l'électricité vers 1918



Sources : *Electric Generation and distribution in Canada. Copies of Working papers Re: Order # 10.* AHQ. Fond de Southern Canada Power; F-15/1402-00/ 2485/ 3698. Central Electric Stations in Canada 1919, 1922, 1928.

Conception et réalisation : Simon Bernier

Le processus d'électrification du Québec progresse donc à bon rythme pendant la période 1900-1918. Même s'il y a une nette augmentation du nombre de localités électrifiées entre 1900 et 1918, cette augmentation est moins rapide qu'elle va l'être dans les années suivantes. Comme Claude Bellavance, nous croyons que la taille modeste et les faibles capacités de production de certaines entreprises ont eu pour effet de ralentir le processus d'électrification. De plus, comme nous le verrons au chapitre suivant, la vente d'électricité était pour plusieurs petites entreprises une activité complémentaire ou secondaire. Celles-ci n'avaient donc pas les moyens ou le désir d'étendre leurs réseaux de distribution à un plus grand nombre de localités.

Pour leur part, les grandes entreprises comme Shawinigan Water and Power cherchaient surtout à vendre de grandes quantités d'électricité aux établissements industriels et à alimenter les lucratifs marchés urbains de Montréal et Québec. Certes, approvisionner les localités situées à proximité de leurs lignes de transport permettait parfois à ces entreprises de rentabiliser ces dernières. Toutefois, les profits qui pouvaient être obtenus par la vente d'électricité dans les petits villages et les secteurs ruraux n'étaient pas encore assez importants pour qu'elles cherchent à alimenter des localités éloignées de leurs lignes de transport.

Des facteurs d'ordre politique et juridique peuvent aussi expliquer la lenteur relative de l'électrification. Par exemple, la municipalité de Yamachiche avait accordé l'exclusivité de l'éclairage, de la force motrice et du chauffage à une compagnie gazière.

Ce n'est qu'après l'expiration de ce contrat que la municipalité s'est tournée vers l'électricité²⁹.

2.3 Les marchés de l'électricité

Puisqu'une importante proportion des localités électrifiées était alimentée en énergie par de grandes compagnies, comme Shawinigan Water and Power, on peut se demander si les marchés de l'électricité étaient encore essentiellement locaux en 1918. Avant de répondre à cette question, il faut d'abord préciser le sens du concept de marché de l'électricité. Un marché de l'électricité est en fait un territoire sur lequel un producteur d'électricité écoule sa production³⁰. On peut considérer qu'un marché est local lorsque la production d'électricité est distribuée dans quelques localités situées à proximité d'une centrale. Par contre, lorsque l'électricité d'un producteur est distribuée dans un grand nombre de localités dispersées sur un vaste territoire, le marché peut alors être qualifié de régional. Il faut toutefois établir des critères plus précis pour rendre ce concept opératoire. Pour déterminer si un marché est local ou régional, nous avons tenu compte du nombre de localités alimentées et des infrastructures de transport d'énergie de chaque producteur³¹.

²⁹ J.-Alide Pellerin. *Yamachiche et son histoire : 1672-1978*. Trois-Rivières. Éditions du Bien public. 1980, p. 416.

³⁰ Plusieurs compagnies ne produisaient pas d'électricité en 1918. Ces entreprises se contentaient de distribuer l'électricité qu'elles achetaient à des compagnies productrices. Les localités desservies par ces compagnies doivent être considérées comme intégrées au marché de leur fournisseur. Il n'est donc pas question des marchés des compagnies d'électricité, mais plutôt des marchés des producteurs d'électricité.

³¹ Les infrastructures de transports d'énergie, lignes de transport et lignes de distribution, sont des indicateurs importants pour évaluer le type de marché desservi. Les lignes de transport étaient généralement utilisées pour transmettre l'énergie sur de grandes distances et la tension de ces lignes était donc élevée. Les entreprises qui n'utilisaient que des lignes de distribution ne pouvaient pas expédier l'énergie sur de grandes distances et le territoire qu'elles pouvaient desservir était donc limité.

Nous avons fixé à un maximum de trois localités approvisionnées, le seuil pour définir opérationnellement les marchés locaux. Pour alimenter ce type de marché, l'utilisation d'une ligne de distribution primaire d'une tension rarement supérieure à 2300 volts est généralement suffisante³². Sept gros producteurs utilisent des lignes de transport dont la tension varie entre 15000 et 100000 volts pour relier entre eux les différents réseaux de distribution alimentés³³. En raison de l'importance des infrastructures de transport d'énergie utilisées et du nombre important de localités desservies (plus de 10), le marché de ces producteurs peut être qualifié de régional. Évidemment, les producteurs qui alimentaient des marchés régionaux possédaient d'importantes capacités de production. Il n'est donc pas surprenant de constater que ces producteurs se retrouvent tous parmi les dix entreprises qui disposaient des plus importantes capacités de production en 1918.

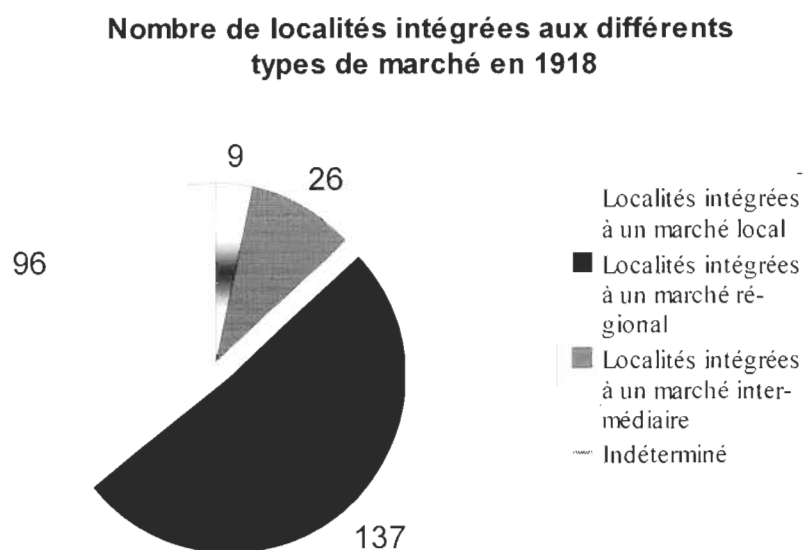
Six producteurs ne peuvent toutefois pas être classés dans l'une ou l'autre des catégories que nous avons établies. Ces producteurs alimentaient entre 4 et 6 localités et utilisaient soit une grande ligne de distribution primaire ou une petite ligne de transport. La tension des lignes utilisées variait entre 2 200 et 10 000 volts. Les marchés de ses entreprises nous semblent trop importants pour être considérés comme des marchés locaux, mais pas assez pour avoir le statut de marchés régionaux. Nous avons donc

³² Dans EGDC, on retrouve seulement trois producteurs, sur les soixante-dix qui alimentaient moins de 4 localités, qui exploitaient des lignes dont la tension était supérieure à 2400 volts.

³³ Ces sept producteurs étaient : Shawinigan Water and Power, Montreal Light Heat and Power Co., Canadian Light and Power, Laurentian Power, Southern Canada Power, St. Francis Water and Power et Quebec Railway Light Heat and Power.

classé les marchés de ces entreprises dans une troisième catégorie, celle des marchés intermédiaires.

Figure 1.9:



Source: *Electric Generation and distribution in Canada*, compilation de l'auteur.

En utilisant cette méthode de classement, nous avons été en mesure d'identifier les localités qui étaient intégrées aux différents types de marché en 1918. La figure 1.9 montre qu'un peu plus de la moitié des localités électrifiées étaient intégrées à un marché régional³⁴. On peut donc affirmer que les marchés de l'électricité n'étaient plus essentiellement locaux en 1918. On remarque aussi sur la figure 1.8 que la plupart des compagnies et réseaux municipaux, situés à proximité des principales lignes de transport, étaient presque tous alimentés par ces lignes. Par contre, dans les régions où aucune ligne de transport d'importance n'était exploitée, la production d'électricité était encore l'affaire des petits producteurs locaux. Il semble donc qu'il était déjà plus

³⁴ Les quatorze localités qui étaient alimentées à la fois par un producteur local et par les lignes de transport des grands producteurs ont été considérées comme intégrées à un marché régional.

avantageux, pour les entreprises situées à proximité des lignes de transport, d'être alimenté en électricité par celles-ci, que d'exploiter elles-mêmes de petites centrales électriques.

* * *

Ce premier chapitre nous a donc permis de dresser un portrait général de l'électrification du Québec entre 1900-1920. À cette époque la technologie électrique avait atteint un degré de maturité suffisant pour être adoptée par un nombre croissant d'industries et de localités. Il n'est donc pas surprenant de constater que la période a été marquée par une nette accélération du processus d'électrification. Il faut toutefois souligner que, comme l'a montré Claude Bellavance, le rythme de diffusion de la nouvelle technologie est demeuré relativement lent en comparaison de la période suivante. La période a également été marquée par l'intégration d'un nombre croissant de localités à des marchés régionaux. Dans l'ensemble, les deux premières décennies du XX^e siècle peuvent donc être considérées comme une période de transition entre l'époque des réseaux essentiellement locaux de la fin du XIX^e siècle et celle des réseaux d'envergure régionale des années vingt et trente.

Dans les pages précédentes, nous avons également vu que plusieurs entreprises d'électricité avaient été mises sur pied au début du XX^e siècle. Parmi ces entreprises, certaines, comme Shawinigan Water and Power, ont rapidement acquis une place prépondérante. Or, si les caractéristiques des principales compagnies sont relativement

bien connues, ce n'est pas le cas de celles des réseaux municipaux et des entreprises de moindre envergure. Une connaissance accrue des différents types d'entreprises engagées dans la production et la distribution d'électricité nous semble pourtant essentielle à une meilleure compréhension du mouvement de municipalisation des réseaux et du processus de concentration qui a mené à la formation des monopoles régionaux. Nous nous intéresserons donc maintenant aux caractéristiques des différentes compagnies d'électricité en activité sur le territoire québécois en 1919.

CHAPITRE 2

Un monde de diversité : éléments pour une typologie des compagnies d'électricité en 1919

En 1919, malgré l'importance grandissante de quelques grandes compagnies, il ne faut pas oublier qu'en tout 130 entreprises indépendantes étaient engagées dans la production et la distribution d'électricité¹. L'historiographie n'a toutefois pas accordé beaucoup d'attention à cette grande diversité. Jusqu'à présent, les recherches ont principalement porté sur l'histoire des plus importantes de ces entreprises. Il existe également quelques études de cas sur des réseaux de moindre envergure, mais aucune étude visant à caractériser l'ensemble des réseaux d'électricité sur le territoire québécois n'a encore été réalisée.

Les chercheurs se sont souvent contentés de faire une distinction entre réseaux municipaux et réseaux privés ou entre grands et petits réseaux. Ces catégories regroupent toutefois des réseaux qui ont souvent bien peu en commun. Elles sont donc trop larges et imprécises pour nous permettre de dégager un aperçu des caractéristiques générales de chacune. Pour déterminer quelles sont les forces et faiblesses ainsi que le potentiel de croissance des différentes entreprises, il faut donc établir des catégories plus précises. Cette démarche devrait nous aider ensuite à mieux comprendre pourquoi certaines compagnies ont rapidement été rachetées par les grandes entreprises monopolistiques, alors que d'autres sont parvenues à résister plus longtemps. C'est dans

¹ Central Electric Stations in Canada 1919.

cette optique que nous présentons dans les pages suivantes une typologie des compagnies d'électricité en 1919.

1. Remarques méthodologiques

Il aurait été difficile de réaliser une typologie des entreprises d'électricité pour la période 1900-1918. En effet, les sources disponibles avant 1918 sont peu détaillées et ne traitent souvent que d'une compagnie en particulier². Nous disposons toutefois d'informations détaillées sur l'ensemble des compagnies d'électricité du Québec dans les appendices des brochures *Central Electric Stations in Canada* de 1919, 1922 et 1928³. Ces sources gouvernementales sont en quelque sorte des recensements qui contiennent une série de données sur chaque entreprise. On y retrouve des informations sur la clientèle, la source d'énergie, les équipements de transport et de production d'électricité, les localités desservies, la taille des réseaux, les tarifs, la valeur des équipements, la capitalisation, les dirigeants et les propriétaires des différentes entreprises. On y trouve également un résumé de l'histoire de certaines compagnies.

Puisque la présentation des données est similaire dans les trois CES, il est facile de comparer entre elles les données pour différentes années. Il faut toutefois souligner que certaines informations ne sont pas disponibles dans toutes les brochures. Par exemple, on ne retrouve pas de données sur la taille des réseaux de distribution et sur les tarifs

² Les sources comme IC ne fournissent que très peu d'informations détaillées sur les activités des différentes entreprises. Il est également bien difficile de trouver des informations sur les petites entreprises dans les archives d'Hydro-Québec, puisque la plupart d'entre elles n'ont laissé que peu de documents.

³ Pour désigner cette source, nous allons utiliser l'acronyme CES dans les pages qui suivent.

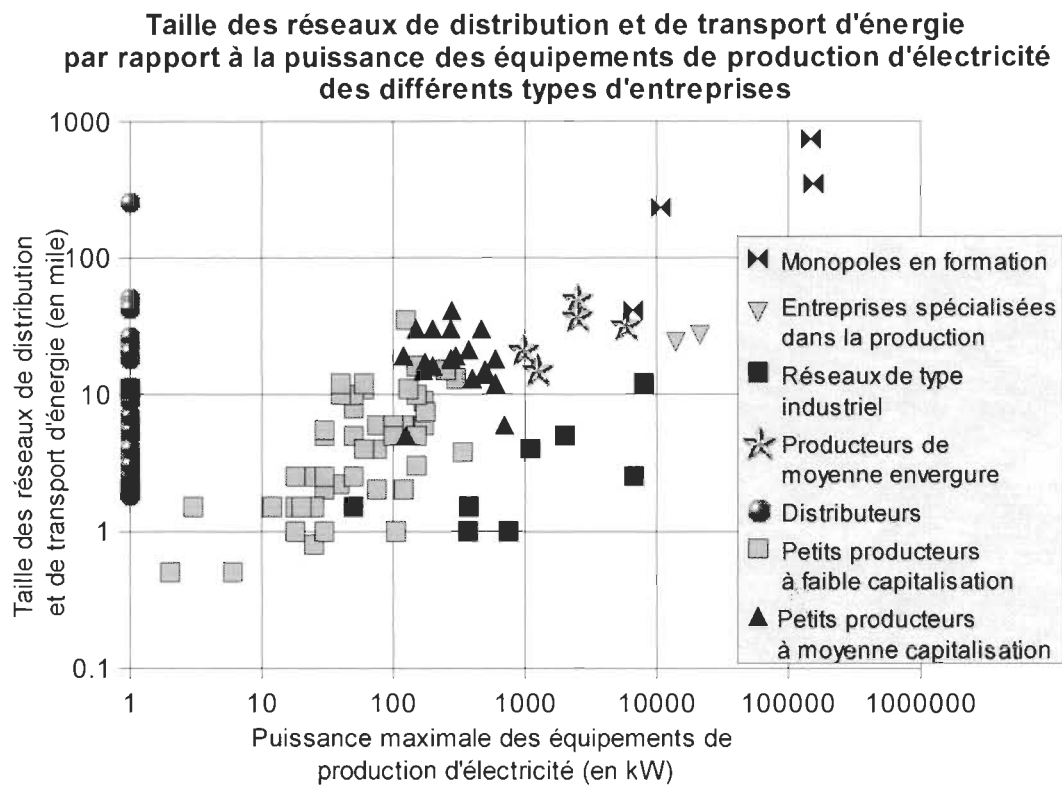
dans la brochure de 1919⁴. Il faut aussi souligner que pour une même année, il arrive parfois qu'une donnée est manquante pour quelques entreprises. Malgré ces lacunes, les CES sont une source de grande valeur pour obtenir des informations sur les entreprises d'électricité en activité sur le territoire québécois entre 1919 et 1928.

Comme nous le verrons dans le chapitre suivant, la décennie 1920-1930 a été marquée par la montée en force des monopoles régionaux et le rachat de nombreux réseaux de moindre envergure. La réalisation d'une typologie des entreprises d'électricité pour l'année 1919 nous permet donc d'obtenir un aperçu des différents types d'entreprises en activité sur le territoire québécois avant que les monopoles régionaux ne soient solidement établis.

Notre typologie ne peut évidemment pas reposer sur une seule caractéristique. L'ampleur et la nature des activités, la source d'énergie, la taille des équipements de production et de distribution, la clientèle de même que le type de propriétaire sont tous des éléments qu'il faut prendre en considération. Pour identifier des types d'entreprises particuliers, il suffit d'évaluer en quoi certaines entreprises, partageant une ou des caractéristiques communes, se démarquent des autres compagnies. En utilisant cette méthode, nous sommes parvenus à identifier sept types d'entreprises différents. La figure 2.1 et l'annexe A nous donne un aperçu de la taille des équipements de production et de distribution des entreprises de chaque type.

⁴ Il est toutefois possible de combler en partie les lacunes de CES 1919 en utilisant les données contenues dans le volume EGDC de 1918 que nous avons brièvement présenté au chapitre précédent.

Figure 2.1:



Source : Central Electric Stations in Canada 1919, compilation de l'auteur.

2. Les monopoles régionaux en formation

Durant la période 1900-1919, quatre compagnies d'électricité avaient acquis une importance prépondérante dans leur région respective. Ces entreprises étaient au centre du processus de concentration qui s'est amorcé au début du XX^e siècle et qui a mené à la formation des monopoles régionaux pendant les années vingt. Dans la région de Montréal, la firme Montreal Light Heat and Power était parvenue à racheter la plupart de ses rivaux dès 1903⁵. Cette entreprise se trouvait dès lors dans une situation de quasi-monopole dans la métropole canadienne. Un mouvement de concentration similaire s'est

⁵ Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche. *Québec un siècle d'électricité*. Montréal. Libre expression. 1979, p. 63 à 67.

aussi produit dans la région de Québec, où Québec Railway Light Heat and Power est devenu la firme dominante à compter de 1899. Cette dernière a par la suite consolidé sa position entre 1900 et 1910⁶.

À l'extérieur des deux principaux centres urbains du Québec, deux autres entreprises étaient également parvenues à se démarquer avant 1919. La plus imposante, Shawinigan Water and Power, disposait d'un important réseau de lignes de transport d'énergie qui lui permettait de desservir un vaste territoire. Sur la Rive-Nord, ses principales lignes reliaient Montréal et Québec à ses puissantes centrales mauriciennes. Deux autres lignes traversaient le fleuve près de Berthierville et Trois-Rivières pour alimenter respectivement Sorel et ses environs ainsi que la région de l'Amiante. L'entreprise mauricienne avait également mis sur pied et racheté plusieurs réseaux d'électricité à proximité de ses lignes.

L'autre entreprise majeure, Southern Canada Power, possédait également un vaste réseau de distribution et transport d'électricité. Cette entreprise desservait une région délimitée par les rivières Richelieu et Saint-François à l'est et à l'ouest, et par la ville de Drummondville et la frontière américaine au nord et au sud. Même si Southern Canada Power avait été fondé en 1913, ce n'est qu'en 1917 qu'elle est parvenue à construire ses principales lignes de transport et à racheter plusieurs réseaux locaux situés sur son territoire.

⁶ Daniel Boutet. *Le mouvement d'opposition au monopole de l'électricité à Québec dans l'entre-deux-guerres*. Mémoire de Maîtrise (Études québécoises), UQTR, avril, 1999, p. 10 à 12.

Les quatre entreprises que nous venons de présenter brièvement se distinguent nettement des autres compagnies d'électricité de l'époque en raison de leurs imposantes capacités de production d'énergie, du grand nombre de localités qu'elles desservent et des sommes importantes investies pour leurs équipements (tableau 2). C'est toutefois principalement en raison de l'envergure régionale de leurs activités et de la place prépondérante qu'elles ont acquise dans leur région respective qu'elles forment un type d'entreprise particulier.

TABLEAU 2.1
Nombre de localités desservies et capacité de production des
monopoles en formation en 1919

| Compagnies | Localités desservies | | Capacité de production maximale des centrales | |
|---|----------------------|-------------|---|-------------|
| | Nombre | % | Capacité en kW | % |
| Shawinigan Water and Power | 41 | 13 | 240 925 | 47,4 |
| Southern Canada Power | 44 | 13,9 | 10 812 | 2,1 |
| Montreal Light Heat and Power | 8 | 2,5 | 155 410 | 30,6 |
| Quebec Railway Light Heat and Power | 15 | 4,7 | 6150 | 1,2 |
| Total des 4 monopoles en formation | 108 sur 316 | 34.2 | 413 297 sur 507 922 | 81.4 |

Source : Central Electric Stations in Canada 1919, compilation de l'auteur.

3. Les entreprises spécialisées dans la production d'électricité

Nos données nous permettent d'identifier deux entreprises qui, comme les monopoles en formation, avaient des capacités de production particulièrement importantes pour l'époque. L'une de ces entreprises, Canadian Light & Power Company, exploitait une centrale de 20 000 kW sur le fleuve Saint-Laurent près de Saint-Timothée. L'autre, Laurentian Power Company, exploitait une centrale hydroélectrique de 14 000 kW à Saint-Féréol sur la rivière Sainte-Anne. Malgré la puissance relativement importante de leurs centrales, ces entreprises ne peuvent pas être qualifiées de grands producteurs

d'électricité. En fait, seuls Shawinigan Water and Power et Montreal Light Heat and Power pourraient être classées dans cette catégorie⁷.

Laurentian Power Company et Canadian Light & Power Company possédaient tout de même des équipements de production d'une capacité suffisante pour rivaliser avec les monopoles régionaux. Ces deux entreprises alimentaient d'ailleurs les principaux rivaux de Montreal Light Heat and Power et Shawinigan Water and Power dans les marchés de Montréal et Québec.

C'est toutefois principalement en raison de la nature de leurs activités que nous avons regroupé ces deux entreprises dans une même catégorie. En effet, ces deux firmes n'étaient presque pas impliquées dans la distribution d'électricité. Elles se contentaient de vendre l'électricité en gros à d'autres compagnies qui se chargeaient ensuite de la distribution. Puisqu'elles n'assuraient pas elles-mêmes la distribution d'électricité, ces entreprises pouvaient se retrouver dans une situation précaire si leurs principaux clients étaient rachetés par un de leurs rivaux.

4. Les réseaux de type industriel

On peut facilement identifier les onze entreprises pour lesquelles la distribution d'électricité n'était qu'une activité secondaire. Ces réseaux étaient presque tous la propriété de compagnies industrielles oeuvrant dans différents domaines⁸. C'était

⁷ Avec des capacités de production maximales supérieures à 100 000 kW chacune, ces deux entreprises étaient de loin les deux principaux producteurs d'électricité en 1919.

⁸ On retrouve dans cette catégorie quatre papetières, trois compagnies minières, une fonderie, une scierie, un fabricant de chaussures. Le secteur d'activité de l'autre entreprise de ce type est inconnu.

principalement pour alimenter leurs usines que ces firmes produisaient ou achetaient de grandes quantités d'énergie électrique. Elles ne distribuaient donc qu'une fraction de l'électricité à leur disposition. À ces entreprises industrielles, il faut également ajouter le réseau municipal de la ville de Hull. Ce dernier doit être classé dans cette catégorie puisque l'électricité produite par la ville ne servait qu'à alimenter la station de pompage municipale et à l'éclairage des rues⁹. Le fait que l'électricité est surtout utilisée pour répondre aux besoins propres de leurs propriétaires et l'écart marqué entre les capacités de production, ou la quantité d'électricité achetée, et la petite taille des réseaux de distribution sont les principales caractéristiques des réseaux de ce type.

Le cas de St. Lawrence Pulp and Lumber Corporation est représentatif de cette disproportion entre moyens de production et taille du réseau de distribution. Propriétaire d'une papetière à Chandler en Gaspésie, celle-ci possédait également le réseau de distribution d'électricité du village. Pour produire l'électricité nécessaire à l'éclairage du village et actionner ses équipements industriels, elle exploitait une centrale thermique qui comptait deux générateurs ayant chacun une capacité de 1000 kW. Malgré la puissance relativement élevée de la centrale de Chandler, le réseau de distribution de St-Lawrence Pulp and Lumber ne couvrait que cinq miles et desservait 180 clients. Un tel réseau est comparable à ceux de petites compagnies locales exploitant des centrales d'une puissance inférieure à 100 kW.

⁹ Dans cette ville la distribution d'électricité était laissée à une entreprise privée Hull Electric Company.

À plus petite échelle, le cas de Philipsburg, où Missisquoi Marble était propriétaire du réseau de distribution, est tout aussi représentatif. Cette entreprise possédait une centrale thermique, d'une capacité maximale de 370 kW, qui générait l'énergie nécessaire aux activités minières de l'entreprise. Or, le réseau de Missisquoi Marble ne desservait qu'une trentaine de clients, principalement des employés de l'entreprise, qui habitaient à proximité de ses installations. Ces deux exemples démontrent clairement que la vente d'électricité n'était qu'une activité secondaire pour les réseaux de type industriel. De plus, ils offraient un service dans des communautés qui comptaient souvent un nombre important de leurs employées.

5. Les producteurs de moyenne envergure

Les producteurs qui n'ont pas déjà été classés dans une autre catégorie et qui disposaient d'équipements de production d'une puissance maximale variant entre 1 000 et 10 000 kW peuvent être regroupés dans une même catégorie¹⁰. La puissance des équipements de production de ces entreprises peut sembler marginale. Toutefois, elle était nettement supérieure à celle de la plupart des autres producteurs d'électricité de l'époque¹¹. C'est pourquoi on peut les qualifier de producteurs de moyenne envergure. En excluant les entreprises déjà classées dans d'autres catégories, on ne retrouve que six producteurs de ce type.

¹⁰ Avec une capacité de production de maximums 5 875 kW, le réseau municipal de la ville de Sherbrooke était le plus important producteur d'électricité dans cette catégorie.

¹¹ Si on exclut les compagnies qui pouvaient produire plus de 1 000 kW, on constate que la capacité de production maximale moyenne des autres compagnies productrices n'était que de 142 kW.

La puissance relativement importante des centrales de ces entreprises leur permettait de répondre aux besoins d'une clientèle plus diversifiée que celle des producteurs de moindre envergure¹². En effet, en plus de vendre de l'électricité pour l'éclairage, elles alimentaient des établissements industriels, des compagnies de tramway, des firmes minières et même d'autres entreprises d'électricité.

Il est toutefois impossible de connaître la proportion de l'énergie qui servait à alimenter chaque type de client en 1918 et 1919¹³. On remarque toutefois qu'en 1922, l'électricité produite par les producteurs de taille moyenne servait principalement à répondre aux besoins des gros consommateurs d'énergie comme des entreprises industrielles ou des compagnies de tramway. Nous n'avons aucune raison de croire que la situation était très différente en 1919. On peut donc avancer que les capacités de production des producteurs de moyenne envergure leur permettaient de vendre l'énergie électrique à des consommateurs relativement importants.

La puissance des équipements de production ainsi que la prépondérance de la clientèle industrielle sont les principaux éléments qui caractérisent ce type d'entreprise. Il faut également souligner que les réseaux de transport et de distribution des producteurs de moyenne envergure étaient également de taille respectable. Ces réseaux permettaient à certaines entreprises de ce type d'alimenter en totalité ou en partie un bon nombre de localités, dont certains centres urbains relativement importants comme

¹² L'électricité produite par les petits producteurs servait essentiellement à l'éclairage domestique et à l'éclairage des rues.

¹³ Pour ces deux années, on retrouve des indications sur le type de clientèle desservi. Notre source ne contient toutefois pas de données sur la proportion de l'énergie vendue à chaque type de client.

Westmount, Chicoutimi, Sherbrooke et Hull. Bref, l'ampleur des activités des producteurs de moyenne envergure était nettement supérieure à celle des petits producteurs d'électricité.

6. Les distributeurs d'électricité

Nous sommes parvenus à identifier 34 entreprises qui n'étaient pas engagées dans la production d'électricité. Celles-ci possédaient uniquement des réseaux de distribution et parfois de petites centrales auxiliaires pouvant servir en cas de panne. L'électricité qu'elles distribuaient était généralement achetée en gros, et à prix avantageux, d'une des principales compagnies productrices. Sur les 34 distributeurs, seulement cinq étaient en activité dans plus de trois localités. On peut donc affirmer que leurs activités étaient généralement d'envergure locale. Contrairement aux producteurs, l'ampleur des activités et le type de propriétaire des distributeurs n'avaient pas une influence aussi déterminante sur la clientèle desservie et la qualité du service offert.

Puisqu'ils achetaient l'électricité de grands producteurs, les distributeurs pouvaient compter sur un approvisionnement d'énergie stable et à bon marché, sans avoir à payer pour maintenir en fonction une centrale électrique. En principe, les entreprises de ce type pouvaient donc répondre aisément aux besoins d'industriels et de la clientèle résidentielle¹⁴. Par contre, elles se trouvaient dans une situation de dépendance envers

¹⁴ En pratique, des éléments comme la capacité du réseau de distribution et celle des sous-stations, qui reçoivent et abaissent la tension du courant expédié par des lignes de transport, peuvent limiter la capacité de ces entreprises à alimenter de grosses industries. Pour les distributeurs, il ne semble toutefois pas y avoir de corrélation entre la taille et la valeur des équipements de distribution et la capacité à alimenter des industries. Il faut également souligner que dans certains cas la vente d'électricité aux industries était laissée aux producteurs.

leur fournisseur d'énergie. En effet, en raison de la répartition territoriale entre les grandes entreprises, les distributeurs ne pouvaient généralement s'approvisionner qu'auprès d'un producteur d'importance. Dans les circonstances, les distributeurs n'avaient pas un grand pouvoir de négociation pour obtenir de meilleurs tarifs. De plus, sans avoir les connaissances et l'expérience nécessaires pour évaluer les coûts de production d'électricité, il était difficile pour eux de contester les prix qui leur étaient demandés.

La dépendance énergétique posait également une menace à l'autonomie des distributeurs, et ce, indépendamment de la taille de ceux-ci. Le cas de la firme Montreal Public Service Corporation est un exemple qui illustre bien cette problématique¹⁵. Cette entreprise créée en 1912, suite à la consolidation de quatre petits réseaux de la banlieue montréalaise, avait comme stratégie d'encercler le territoire de son principal concurrent, Montreal Light Heat and Power¹⁶. En 1922, son réseau de distribution couvrait 220 miles et desservait près de 15 000 clients dans dix localités. Montreal Public Service Corporation n'exploitait toutefois pas de centrales importantes. Pour combler ses besoins, l'entreprise achetait son électricité à Canadian Light and Power qui, comme nous l'avons vu précédemment, possédait une centrale hydroélectrique de 20 000 kW à Saint-Thimotée. Après le rachat de Canadian Light and Power par United Securities, une filiale commune de Shawinigan Water and Power et de Montreal Light Heat and Power, Montreal Public Service Corporation se trouvait dans une situation délicate. En effet, son

¹⁵ Le nom de cette entreprise devient Quebec-New England Electric Corporation à compter de 1923. Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche. *Op. Cit.* p. 81.

¹⁶ Ibid.

principal fournisseur d'électricité était maintenant la propriété de son principal concurrent. De plus, la compagnie était aux prises avec des difficultés financières et n'arrivait pas à trouver un fournisseur capable de répondre à la demande grandissante pour l'énergie électrique sur son territoire¹⁷. Dans les circonstances, la vente du réseau à United Securities était pratiquement inévitable.

Le rachat du réseau municipal de Greenfield Park par la Montreal Light Heat and Power est un autre exemple qui montre que les distributeurs pouvaient difficilement s'opposer aux conditions fixées par leur fournisseur d'énergie. En 1928, la municipalité de Greenfield Park assurait la distribution d'électricité sur son territoire. Le réseau municipal desservait alors un peu plus de 300 clients et s'étendait sur dix miles. En 1929, le contrat d'approvisionnement en électricité que la municipalité avait signé avec Montreal Light Heat and Power était sur le point d'expirer. L'entreprise montréalaise a profité de l'occasion pour signifier à la municipalité qu'elle ne lui offrirait plus un tarif préférentiel pour l'achat d'énergie en gros, mais que les tarifs ordinaires s'appliqueraient désormais¹⁸. Évidemment, si la municipalité avait accepté cette offre, elle aurait été contrainte d'augmenter considérablement les tarifs de ses clients. Il fut alors jugé préférable de vendre le réseau municipal à Montreal Light Heat and Power. Cette firme semble avoir utilisé une stratégie semblable pour prendre possession d'autres réseaux municipaux en activité dans la banlieue montréalaise au début des années trente¹⁹.

¹⁷ *Ibid.* p. 81 et 82

¹⁸ Correspondance entre la Commission Lapointe et la municipalité de Greenfield Park. AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec. P1/ boîte 2744/ 98.

¹⁹ Voir la correspondance entre la Commission Lapointe et différentes municipalités qui ont vendu leur réseau à Montreal Light Heat and Power. AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec. P1/ boîte 2744/ 98, 89, 90, 106, 116, 109.

7. Les petits producteurs d'électricité

Les entreprises qui n'ont pas été classées dans l'une ou l'autre des catégories que nous venons de présenter étaient engagées tant dans la distribution que dans la production d'électricité. Avec des capacités de production inférieures à 1000 kW, ces entreprises peuvent toutes être considérées comme de petits producteurs d'électricité.²⁰ Mais ces sociétés forment un ensemble assez hétérogène. En effet, il serait un peu aberrant de classer le réseau de Gaspé, alimenté par une génératrice de 3 kW et desservant 14 clients, dans la même catégorie que le réseau de Farnham, alimenté par une centrale de 600 kW et desservant environ 600 clients. Il faut donc classer ces entreprises dans deux catégories différentes en fonction de leur importance.

On ne peut toutefois pas uniquement s'appuyer sur la taille des réseaux ou la puissance des équipements de production pour évaluer l'ampleur des activités des petits producteurs. En considérant l'écart relativement faible qui existe entre la taille et la puissance des équipements des différents producteurs, il est difficile d'établir un seuil significatif à partir duquel une entreprise pourrait être considérée comme petite ou grande en s'appuyant sur l'un ou l'autre de ces indicateurs. Des éléments, comme la densité de la population desservie et le type de clientèle, peuvent avoir une influence sur la taille des équipements de production et de distribution. La puissance des équipements de production n'est donc pas nécessairement proportionnelle à la taille des réseaux de distribution. Les moyens financiers des entreprises et la qualité des équipements sont

²⁰ Le plus important producteur d'électricité dans cette catégorie était le réseau municipal de la ville de Jonquière, avec une capacité de production maximale de 725 kW.

également des facteurs déterminants qu'il faut prendre en considération. La valeur des équipements nous semble donc un indicateur plus révélateur de l'importance des petits producteurs. Bien qu'imparfait, cet indicateur nous permet d'évaluer à la fois la qualité et la taille des réseaux et centrales. Nous avons donc choisi de nous baser sur ce critère pour faire une distinction entre les petits producteurs à faible et moyenne capitalisation.

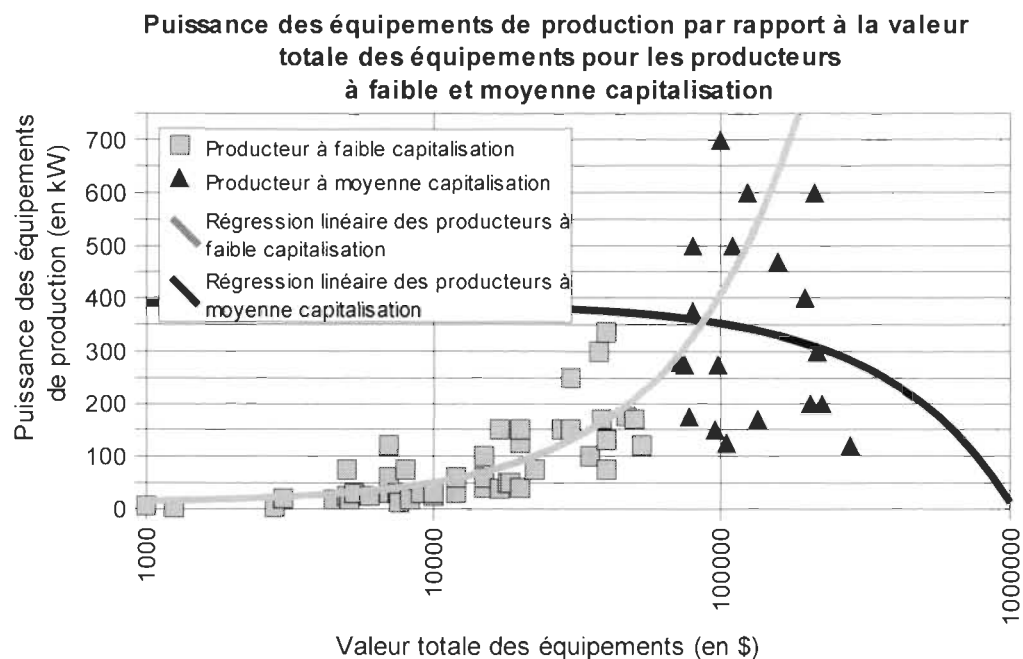
L'utilisation de cette méthode pose toutefois quelques problèmes méthodologiques. Il faut d'abord souligner que notre source contient des informations sur les capitaux investis pour les équipements et non sur la valeur de ceux-ci. Or, puisque certaines entreprises étaient possiblement surcapitalisées, on ne peut pas considérer d'emblée que la valeur de leurs immobilisations est un indicateur fiable de la valeur de leurs actifs²¹. De plus, les entreprises d'électricité de l'époque n'utilisaient pas toutes la même méthode pour déterminer la valeur de leurs actifs et immobilisations²². Il y a donc un risque de surévaluer ou sous-évaluer la valeur des équipements. Dans les circonstances, les données disponibles ne permettent que d'évaluer approximativement la valeur des actifs de chaque entreprise. Ces informations sont tout de même assez précises pour déterminer si la valeur des actifs d'une entreprise est supérieure ou inférieure à un certain seuil. De plus, en comparant la valeur des immobilisations à la taille des équipements de production et de distribution d'énergie, il est possible d'identifier les entreprises dont la valeur est possiblement sous-évaluée ou surévaluée au point de remettre en question leur

²¹ Nous savons que certaines grandes entreprises comme Montreal Light Heat and Power étaient surcapitalisées. Il est donc possible que des entreprises de plus petite taille le fussent également.

²² À titre d'exemple, la valeur des immobilisations comprend parfois les sommes investies pour l'obtention des droits d'exploitation des cours d'eau. Il est toutefois généralement difficile de déterminer si ces sommes sont incluses ou non dans la valeur des immobilisations.

catégorisation. L'absence d'informations sur les capitaux investis pour certains réseaux constitue une autre difficulté liée à l'utilisation de cet indicateur²³. Pour contourner ce problème, nous avons estimé la valeur des équipements de ces réseaux en nous basant sur les données d'entreprises ayant des équipements similaires.

Figure 2.2:



Source : Central Electric Stations in Canada 1919, compilation de l'auteur.

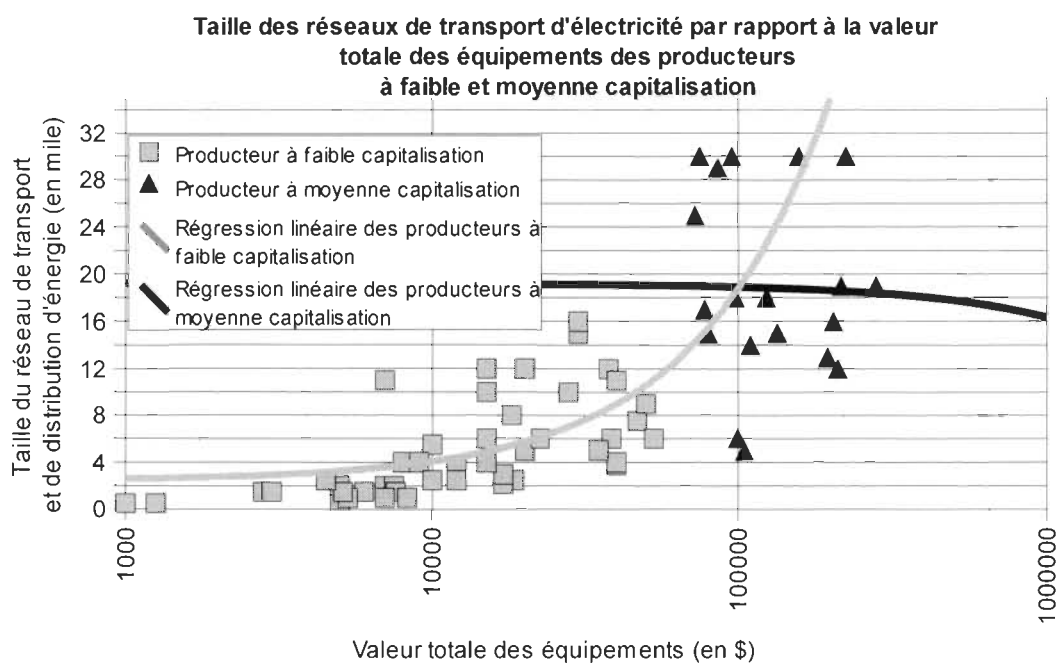
Il faut maintenant établir le seuil à partir duquel une entreprise peut être considérée comme un producteur à moyenne capitalisation. Nous avons constaté que trente-trois des cinquante-quatre entreprises dont la valeur était inférieure à 60 000 dollars étaient la propriété d'un seul individu. Passé ce seuil, toutes les entreprises étaient soit la propriété de groupes d'actionnaires plus ou moins importants ou de municipalités. Nous avons

²³ Le problème ne touche heureusement que 13 entreprises.

donc choisi le seuil de 60 000 dollars pour distinguer les entreprises à faible capitalisation des entreprises à capitalisation moyenne²⁴.

La figure 2.2 montre qu'il n'y a pas une relation évidente entre la puissance des équipements de production et la valeur totale des équipements des petits producteurs à moyenne capitalisation. Par contre, la valeur totale des équipements des petits producteurs à faible capitalisation augmente en fonction de leur puissance.

Figure 2.3:



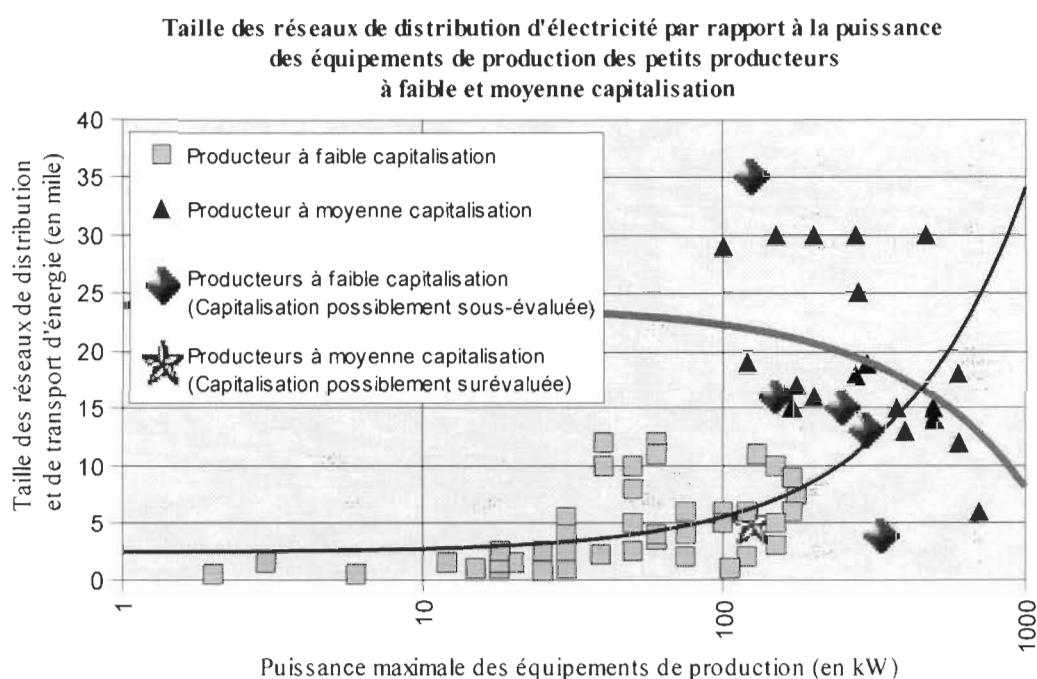
Source : Central Electric Stations in Canada 1919, compilation de l'auteur.

La situation est pratiquement identique si on compare la taille des équipements de transport d'électricité à la valeur de l'ensemble des équipements (Figure 2.3). La puissance des équipements de production d'électricité des petits producteurs à moyenne

²⁴ Évidemment, les entreprises dont la valeur des immobilisations est inférieure à 60 000 \$ doivent être classées dans la catégorie des petits producteurs à faible capitalisation et les autres dans celle des petits producteurs à moyenne capitalisation.

capitalisation n'est donc pas proportionnelle à la taille de leur réseau. La figure 2.4 nous permet toutefois de constater que les petits producteurs à moyenne capitalisation ont généralement soit un réseau ou une centrale plus de plus grande taille que ceux des petits producteurs à faible capitalisation.

Figure 2.4:



Source : Central Electric Stations in Canada 1919, compilation de l'auteur.

En examinant la taille et la puissance des équipements des différentes entreprises, on peut facilement identifier les réseaux dont la valeur des actifs est possiblement sous-évaluée, ou surévaluée, au point de remettre en cause leur classement dans l'une ou l'autre de nos catégories (Figure 2.4)²⁵. Nous n'avons identifié que six d'entreprises dans cette situation. Puisqu'il n'y a qu'un nombre limité de cas, notre analyse des

²⁵ Pour y parvenir, il suffit d'identifier les entreprises d'une catégorie dont la taille des équipements de transport et production d'énergie est similaire à celle des entreprises de l'autre catégorie.

caractéristiques générales de nos deux catégories ne risque pas d'être grandement faussée par cet élément. Pour cette raison, nous avons choisi de ne pas modifier le classement de ces entreprises.

7.1 Les petits producteurs à faible capitalisation

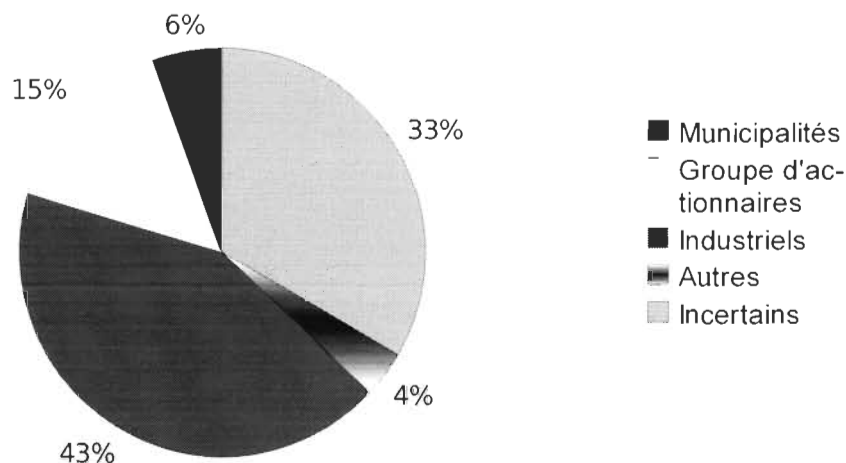
Les entreprises classées dans cette catégorie étaient donc de petite taille. En moyenne, la valeur des équipements de celles-ci n'était que d'environ 17 000 \$. La mise en place de ce genre de réseau ne nécessitait donc pas l'investissement de sommes très importantes. L'émission d'actions ou le recours aux marchés financiers n'étaient donc pas essentiels. C'est sans doute pourquoi plusieurs entreprises de ce type étaient la propriété d'un seul individu²⁶. Les moyens financiers modestes de leurs propriétaires limitaient toutefois grandement le potentiel de croissance de ces entreprises.

D'une puissance maximale moyenne de 77 kW, leurs centrales n'étaient guère en mesure de répondre aux besoins des établissements industriels. D'ailleurs, sur les cinquante-quatre producteurs à faible capitalisation, seulement douze déclaraient fournir de l'électricité à des clients industriels et un seul alimentait principalement ce type de clientèle. L'énergie produite par les autres entreprises n'était utilisée que pour l'éclairage des rues et l'éclairage domestique. Le nombre de localités desservies était également très limité. En tout, nous n'avons recensé que douze entreprises de ce type qui desservaient

²⁶ C'est le cas de 33 des 54 compagnies de ce type.

plus d'une localité²⁷. On peut donc affirmer que les petits producteurs à faible capitalisation étaient principalement des compagnies d'éclairage locales.

Figure 2.5:
Les propriétaires des petits producteurs à faible capitalisation



Source : Central Electrical Stations 1919, compilation de l'auteur.

La figure 2.5 nous permet de constater que les propriétaires de ces réseaux étaient principalement de petits industriels²⁸. Il n'est pas surprenant qu'un grand nombre d'industriels se soient lancés dans la production et la distribution d'électricité. En effet, ces derniers disposaient généralement déjà des droits d'exploitation des cours d'eau, d'équipements hydrauliques ou thermiques et bien sûr, de l'expertise pour faire fonctionner ces équipements. Pour actionner une génératrice et produire de l'électricité, ils n'avaient donc qu'à ajouter un moteur primaire dans leur établissement, ou à utiliser les équipements déjà en place.

²⁷ Le nombre de clients desservis dans chaque localité n'était également pas très élevé (généralement quelques dizaines ou quelques centaines de clients).

²⁸ Il est bien difficile de distinguer les réseaux possédés par des industriels des autres réseaux en utilisant uniquement les données des CES. Nous avons parfois utilisé des informations contenues dans des monographies pour compléter les données des CES. Même si le type de propriétaire de 12 compagnies à faible capitalisation demeure inconnu, il est fort probable qu'un nombre important de celles-ci soient aussi la propriété d'industriels.

L'entreprise de T. Mainville est sans doute assez représentative des réseaux de ces petits industriels. La centrale de l'entreprise, située à Roxton Falls sur la rivière Noire, avait été installée en 1896. Elle était alors équipée d'une turbine de 60 HP qui servaient à actionner les équipements d'une scierie. Une seconde turbine de 107 HP, couplée à une génératrice 50 kW, a été ajoutée en 1912. Cet ajout permettait à l'entreprise d'alimenter Roxton Falls en électricité. En 1918, le service n'était offert que la nuit et l'énergie produite était presque exclusivement utilisée pour l'éclairage. Le réseau de T. Mainville comptait alors 95 clients et couvrait une distance de cinq miles.

Il faut souligner que la nature des activités de ces petits industriels diffère de celle des entreprises que nous avons classées plus tôt dans la catégorie des réseaux de type industriel. Contrairement aux réseaux de type industriel, l'électricité produite par ces entreprises n'était pas utilisée pour répondre à leurs besoins propres. En effet, leurs équipements industriels étaient généralement actionnés directement par des turbines et l'électricité générée servait principalement à l'éclairage des rues et des résidences. La production d'électricité était donc bien plus une activité complémentaire qu'une activité secondaire pour les petits industriels.

En comparaison des autres types d'entreprise, on remarque également qu'une proportion importante des petits producteurs à faible capitalisation n'offraient pas de service pendant la journée²⁹. Nos données ne sont pas assez précises pour nous permettre d'expliquer cette situation. On peut toutefois avancer quelques hypothèses. Le débit des

²⁹ C'est le cas pour 36 compagnies de ce type. On ne retrouve que quatre compagnies d'autres types qui offraient ce genre de service.

cours d'eau était peut-être insuffisant pour leur permettre d'offrir un service continu. Les entreprises dont les turbines hydrauliques servaient à actionner des équipements industriels durant la journée ne pouvaient peut-être pas faire fonctionner leur génératrice en même temps. En raison du nombre limité de clients desservis, et de l'absence d'une clientèle industrielle, il est également possible que la demande fût trop faible pour justifier la mise en fonction des génératrices en plein jour. Des études de cas plus poussées pourraient sans doute valider ou infirmer ces hypothèses.

Il était donc relativement simple d'établir un réseau électrique avec des investissements qu'on pourrait qualifier de limités. La qualité du service offert par ces petits réseaux n'était toutefois pas comparable à celle offerte par les grandes entreprises. La mauvaise qualité du service et les tarifs élevés qui étaient exigés par les petits producteurs ont d'ailleurs souvent été au centre des débats sur la municipalisation des services électriques³⁰.

7.2 Les petits producteurs à moyenne capitalisation

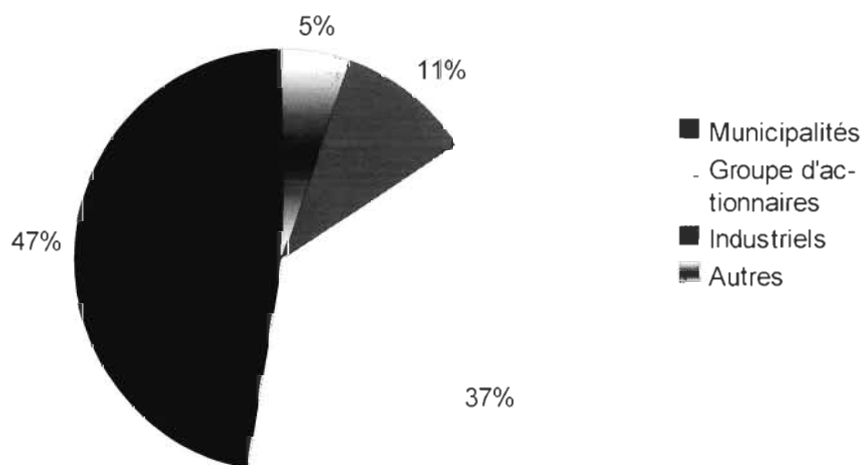
Nous avons identifié dix-neuf petits producteurs dont la valeur des actifs était supérieure à 60 000 \$. En moyenne, la valeur des équipements de ces entreprises était d'un peu plus de 140 000 \$. Il n'est donc pas surprenant de constater que la plupart d'entre elles étaient la propriété d'un groupe d'actionnaires ou d'une municipalité (Figure 2.6). En moyenne, la capacité de production maximale des producteurs à

³⁰ La municipalisation des réseaux de Danville, Jonquière, Saint-Jérôme et Sherbrooke sont quelques cas parmi d'autres qui illustrent bien cette situation. Nous aborderons la question de la municipalisation des réseaux d'électricité plus en détail dans le dernier chapitre de ce mémoire.

moyenne capitalisation était de 328 kW. La puissance de leurs équipements de production n'était donc pas beaucoup plus importante que celle des producteurs à faible capitalisation. Il est toutefois intéressant de noter qu'ils alimentaient des localités plus peuplées et desservaient rarement moins de 500 clients. Les producteurs à moyenne capitalisation peuvent également être considérés comme étant principalement des compagnies d'éclairage locales. Ils étaient toutefois en mesure d'alimenter quelques industriels et d'offrir un service continu³¹.

Figure 2.6:

Les propriétaires des petits producteurs à moyenne capitalisation



Source : Central Electrical Stations 1919, compilation de l'auteur.

En raison de leur capacité de production limitée, les petits producteurs à moyenne capitalisation n'étaient sans doute pas plus en mesure de répondre à une rapide augmentation de la demande en électricité que les petits producteurs à faible capitalisation. Cependant, puisqu'ils disposaient vraisemblablement de ressources financières plus importantes, ils étaient sans doute plus aptes à effectuer les travaux de

³¹ Sur les 23 entreprises de ce type, 19 étaient en mesure d'alimenter des industriels.

réfection nécessaires pour maintenir leur réseau en bon état et à augmenter la puissance de leur centrale.

* * *

Les nombreuses compagnies d'électricité en activité sur le territoire québécois en 1919 peuvent donc être regroupées dans différentes catégories en fonction de la taille et de la valeur de leurs équipements, de leur clientèle, de l'ampleur et de la nature de leurs activités. En nous appuyant sur ces critères pour fonder notre typologie, nous sommes parvenus à identifier des catégories d'entreprise significatives. Cette démarche nous a permis de faire ressortir les caractéristiques propres à chaque type d'entreprise et présenter leurs forces et faiblesses.

Si le succès des monopoles en formation semblait déjà assuré en 1919, l'avenir des autres types d'entreprises était plus qu'incertain. Les producteurs spécialisés étaient alors les concurrents directs des monopoles en formation. Même si leurs centrales étaient imposantes, ces entreprises étaient vulnérables puisqu'elles n'étaient pas impliquées directement dans la distribution d'électricité. Advenant le rachat de leurs clients par des rivaux, elles auraient du mal à conserver leur autonomie. Dépendants sur le plan énergétique, les distributeurs étaient dans une situation similaire. Pour leur part, les petits producteurs à faible et moyenne capitalisation n'avaient pas les ressources énergétiques suffisantes pour répondre aux besoins de grandes entreprises ou pour faire face à une augmentation rapide de la demande en énergie électrique. Les réseaux de type industriel et les producteurs de moyenne envergure semblent donc être les deux types

d'entreprises les moins susceptibles d'être rachetés rapidement par les monopoles régionaux.

Dans le chapitre qui suit, nous nous intéressons à la montée en force des monopoles régionaux au cours des années vingt. En comparant les données de notre source pour l'année 1919 à celles de l'année 1928, nous pourrions évaluer l'impact de la montée en force des grandes entreprises sur les différents types d'entreprises que nous venons d'identifier. De plus, nous pourrions déterminer si certains types d'entreprises sont parvenus pour un temps à tenir tête aux monopoles régionaux.

CHAPITRE 3

La montée en force des monopoles régionaux (1919-1928)

Au Québec, les années 1920 ont été marquées par une nette accélération du processus d'électrification¹. En moyenne, 13 nouvelles localités avaient été électrifiées chaque année entre 1900 et 1918. Ce nombre est passé à 21 entre 1918 et 1922 et à 56 durant la période 1922-1928. À la fin des années 1920, près de 649 localités avaient accès à l'électricité. La plupart des villes et villages du Québec étaient donc électrifiés et seuls les secteurs ruraux et en particulier les milieux agricoles n'avaient pas encore accès à la nouvelle source d'énergie.² Pourtant, ce n'est pas tant l'accélération du rythme de l'électrification, mais plutôt la montée en force des monopoles régionaux qui est l'élément marquant de la période 1919-1930.

En effet, durant cette période, quelques grandes entreprises monopolistiques vont étendre leur emprise dans le domaine de la production et la distribution d'électricité, alors que les autres types d'entreprises vont être progressivement marginalisés. Dans les pages qui suivent, nous allons d'abord faire un bref retour sur les avantages dont disposaient les monopoles régionaux par rapport à leurs concurrents et expliquer en quoi leur expansion territoriale était avantageuse. Nous nous servirons de notre typologie des compagnies d'électricité pour comparer la situation en 1928 à celle qui prévalait en 1919

¹ Claude Bellavance. « Réseaux, territoires et électricité : la dynamique spatiale du processus d'électrification du Québec méridional ». Serge Courville et Normand Séguin. *Espace et Société*, (Sainte-Foy, PUL, 1995), p. 401.

² Marie-Josée Dorion. *Le processus d'électrification rurale du Québec, Rive Sud du Fleuve, 1920-1963*. Mémoire de Maîtrise (Études québécoises), UQTR, décembre 1997, p. 14 et 15.

et ainsi évaluer l'impact de la montée en force des monopoles régionaux sur les autres types d'entreprises³.

1. L'emprise grandissante des principales compagnies

En 1919, même si les entreprises que nous avons identifiées comme des monopoles en formation occupaient déjà une place prépondérante dans leur région respective, elles n'avaient pas encore une forte emprise sur leur territoire. En effet, dans certaines régions, elles étaient encore aux prises avec des concurrents de taille considérable. Par exemple, dans la région de l'Amiante, Shawinigan Water and Power n'était pas encore parvenue à écarter St. Francis Water and Power. Dans la région de Québec, l'entreprise mauricienne était entrée depuis peu en lutte avec Quebec Railway Light Heat and Power pour la maîtrise de ce lucratif marché.⁴ De son côté, Montreal Light Heat and Power était concurrencé par Montreal Public Service Corporation. C'est donc pendant les années vingt que les principales compagnies d'électricité sont véritablement devenues des monopoles régionaux.

Durant cette période, le processus de concentration a également touché de nouvelles régions. En Outaouais et dans une partie des Laurentides, c'est la firme Gatineau Power, une filiale de Canadian International Paper, qui va s'imposer, alors qu'au Saguenay, c'est

³ Il aurait sans doute été préférable de comparer les données de 1919 à celles de 1930 ou 1935 puisque plusieurs entreprises ont également été rachetées après 1928. Nous n'avons toutefois pas de sources assez détaillées pour nous permettre d'étendre ainsi notre période d'étude. Quoi qu'il en soit, les monopoles régionaux étaient déjà solidement établis à la fin des années vingt.

⁴ Quebec Railway light heat and power sera finalement racheté par Shawinigan Water and Power en 1923.

une filiale d'ALCOA, Duke-Price Power, qui va devenir l'entreprise dominante⁵. Le Bas-Saint-Laurent a aussi été touché par le processus de concentration. Dans cette région, c'est une entreprise de moindre envergure, La Compagnie de Pouvoir du Bas St-Laurent, qui est parvenue à racheter la plupart des petits réseaux locaux.

En plus de racheter leurs principaux rivaux et un nombre important de petites sociétés, les grandes entreprises ont étendu leurs lignes de transport et de distribution pour électrifier de nouvelles localités. Évidemment, ces localités ne représentaient pas encore des marchés très lucratifs. Toutefois, les monopoles régionaux pouvaient espérer qu'elles le deviendraient à moyen ou long terme en raison de la diversification des usages de l'électricité et de l'augmentation de la consommation.

Les monopoles régionaux ne se contentaient pas d'accroître leur emprise sur les marchés. Pour assurer une exploitation optimale des ressources hydriques, ils cherchaient également à acquérir l'ensemble des sites de production hydroélectriques d'un bassin hydrographique⁶. De cette façon, ils évitaient tous les problèmes liés à l'utilisation d'un même cours d'eau par plusieurs entreprises ou producteurs d'électricité indépendants⁷. Les monopoles régionaux avaient également intérêt à s'appropriier les

⁵ C'est en 1927 que Duke-Price Power s'est associé à J.-E.-A. Dubuc et la Compagnie Électrique de Chicoutimi pour former la Compagnie Électrique du Saguenay. Cette nouvelle firme était chargée de distribuer l'énergie électrique au Saguenay et de racheter les différents petits réseaux de distribution en activité dans cette région. Duke-Price Power, qui a pris le nom de Saguenay Power Company en 1935, est rapidement devenue l'actionnaire principale de la Compagnie Électrique du Saguenay. Voir : Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche. *Québec, un siècle d'électricité*. Montréal. Libre expression. 1979, p. 221.

⁶ Bellavance, Claude. « L'État de la « houille Blanche » et le grand capital, l'aliénation des ressources hydrauliques du domaine public québécois au début du XX^e siècle ». *RHAF*, 51, 4 (Printemps 1998), p. 500 à 506.

⁷ Dans une telle situation, un producteur dont le barrage est situé en amont de la rivière risque de retenir l'eau au moment où les compagnies situées en aval ont besoin de cette eau pour actionner leurs équipements.

principaux sites de production d'électricité pour éviter que des concurrents les exploitent. La maîtrise de ces sites permettait donc de consolider les monopoles établis dans le domaine de la distribution d'électricité.

TABLEAU 3.1
Nombre de localités desservies et capacité de production
des monopoles régionaux en 1928

| Compagnies | Localités desservies | | Capacité de production maximale des centrales | |
|--|----------------------|-------------|---|-----------|
| | Nombre | % | Capacité en kW | % |
| Shawinigan Water and Power | 279 | 40,7 | 487 335 | 30 |
| Gatineau Power | 105 | 15,3 | 438 855 | 27 |
| Southern Canada Power | 92 | 13,4 | 58 245 | 3,6 |
| Lower St-Lawrence Power | 33 | 4,8 | 3 000 | 0,2 |
| Montreal Light Heat and Power | 28 | 4,1 | 255 410 | 15,7 |
| Duke-Price Power | 14 | 2 | 303 062 | 18,6 |
| Total des 6 monopoles régionaux | 551 sur 685 | 80,4 | 1 545 907 sur 1 625 000 | 95 |

Source : Central Electric Stations in Canada 1928, compilation de l'auteur.

En 1928, les monopoles régionaux avaient la mainmise sur une part très importante des marchés et des capacités de production d'électricité (Tableau 3). Pour éviter de se livrer une concurrence ruineuse, ces compagnies avaient également conclu entre elles des ententes qui délimitaient formellement le territoire de chacune. Dans les circonstances, il était fort peu probable qu'une nouvelle entreprise parvienne à acquérir assez de puissance pour ébranler les monopoles établis.

2. Rationalité économique et expansion territoriale

Au Québec, en raison de l'abondance des ressources hydriques et de l'éloignement des bassins houillers, la très grande majorité des centrales construites au début du XX^e siècle étaient hydroélectriques. La construction de ce type de centrale demande des immobilisations de capitaux plus importantes que pour la construction de centrales

thermiques. Par contre, puisque le carburant utilisé ne coûte pratiquement rien, les coûts d'exploitation des centrales hydroélectriques ne sont pas très élevés. Pour payer les dettes contractées pour leur construction et réaliser des profits intéressants, il est donc nettement avantageux pour une entreprise d'exploiter le plus possible ses centrales hydroélectriques à leur pleine capacité. La diversification de la clientèle engendrée par l'expansion territoriale est un bon moyen d'y parvenir.

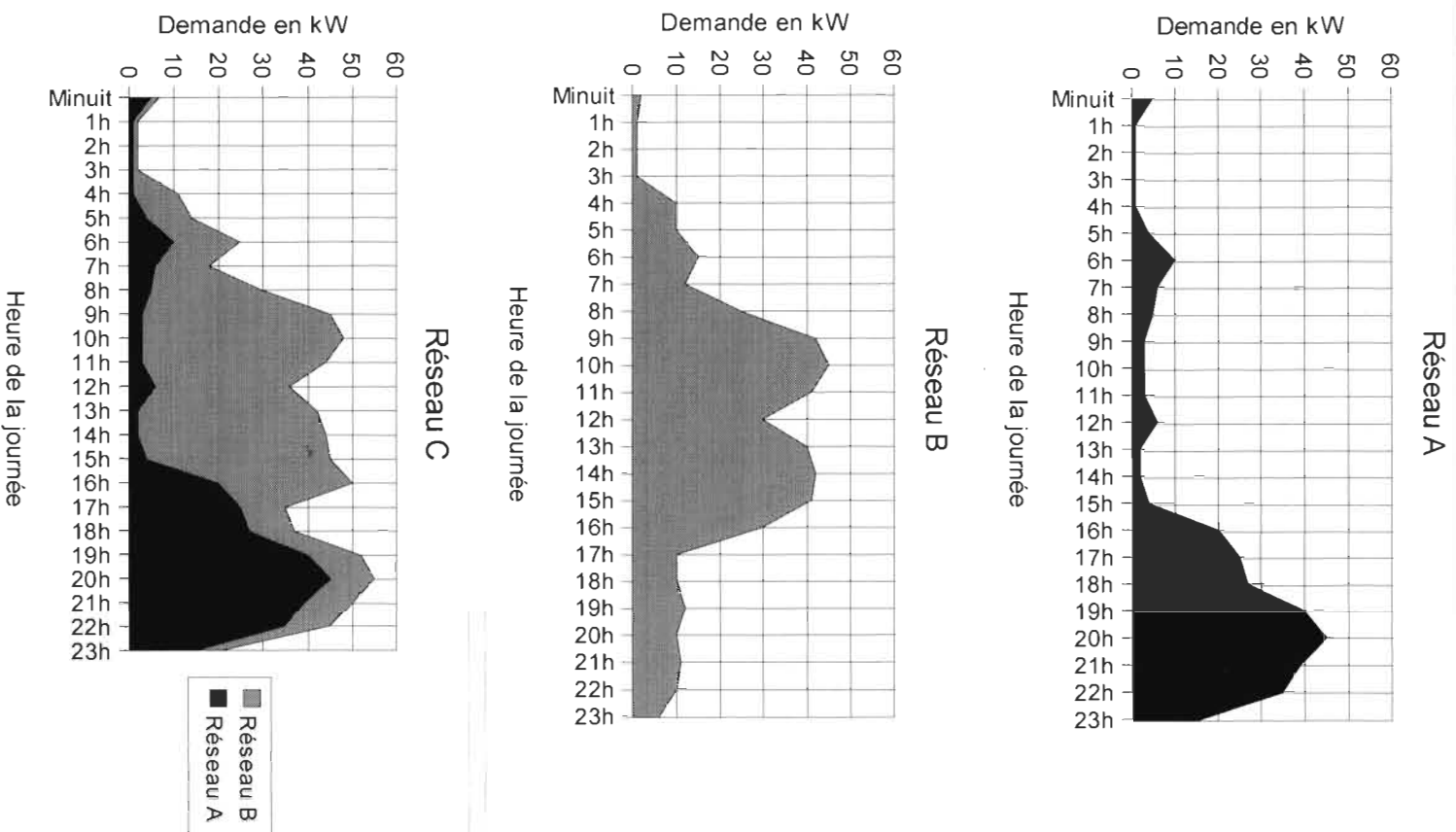
Pour bien comprendre ce principe, il faut d'abord savoir que la demande en électricité varie en fonction de la période de l'année et de l'heure de la journée. Puisqu'elles doivent installer des équipements de production assez puissants pour répondre à la demande des clients en période de pointe, les compagnies d'électricité cherchent à éviter qu'il y ait un trop grand écart entre la charge maximale et la charge moyenne en électricité⁸. Le facteur de charge est l'indicateur utilisé pour évaluer l'importance de cet écart pour un réseau⁹. Voyons avec l'aide d'un exemple.

La figure 3.1 représente la demande en électricité de trois réseaux fictifs pour une période 24 heures. Sur cette figure, la demande du réseau A est très élevée pendant une brève période de la journée et relativement faible le reste du temps. Les équipements de production de cette compagnie ne seraient donc pas pleinement utilisés pendant une longue période.

⁸ La période de pointe est le moment de la journée ou de l'année pendant lequel la demande des clients est la plus forte.

⁹ Le facteur de charge représente en fait le ratio de l'énergie réellement consommé par rapport à l'énergie qui aurait été consommée si la demande avait été continuellement à son maximum pendant un certain laps de temps. Voir: Edwin Vennard. *Management of the Electric Energy Business*. McGraw-Hill. New York, 1979, p. 17 à 20.

Figure 3.1:
Demande en énergie de trois réseaux fictifs



On remarque que la demande sur le réseau B est plus soutenue, même si la demande maximale est identique à celle du réseau A. Avec des investissements pourtant similaires, le facteur de charge du réseau B serait donc plus élevé et son propriétaire serait en mesure de vendre une plus grande quantité d'énergie pendant une période de 24 heures. Les revenus du réseau B seraient par le fait même plus importants.

Puisque le type de clientèle et les habitudes de consommation d'électricité ne sont pas identiques dans toutes les localités, les grandes entreprises pouvaient améliorer leur facteur de charge en desservant plusieurs localités¹⁰. Par exemple, si les réseaux A et B avaient été desservis par une même compagnie, la demande maximum n'aurait pas été beaucoup plus élevée et la quantité totale d'électricité vendue pendant la journée aurait été plus importante (réseau C). Une seule centrale aurait alors suffi pour répondre à la demande. En desservant un plus grand nombre de localités, les entreprises d'électricité peuvent donc améliorer leur rentabilité et offrir des tarifs inférieurs.

Le même résultat peut être obtenu en diversifiant la clientèle d'un réseau local. Par exemple, une compagnie qui vend de l'énergie à une entreprise en activité pendant la journée peut équilibrer la demande sur son réseau en vendant de l'électricité pour l'éclairage des rues et l'éclairage domestique pendant la nuit. Pour améliorer leur facteur de charge, les compagnies d'électricité vont donc chercher à favoriser ou limiter la

¹⁰ Évidemment, il n'est pas avantageux de desservir un grand nombre de localités avec un profil de consommation et une clientèle similaire. Toutefois, plus le nombre de localités desservi est important, plus la clientèle tend à être diversifiée. Le facteur de charge d'une compagnie qui dessert un grand territoire est donc généralement meilleur que celui d'une compagnie qui ne dessert qu'une localité.

consommation pendant certaines périodes en exigeant des tarifs avantageux ou discriminatoires¹¹.

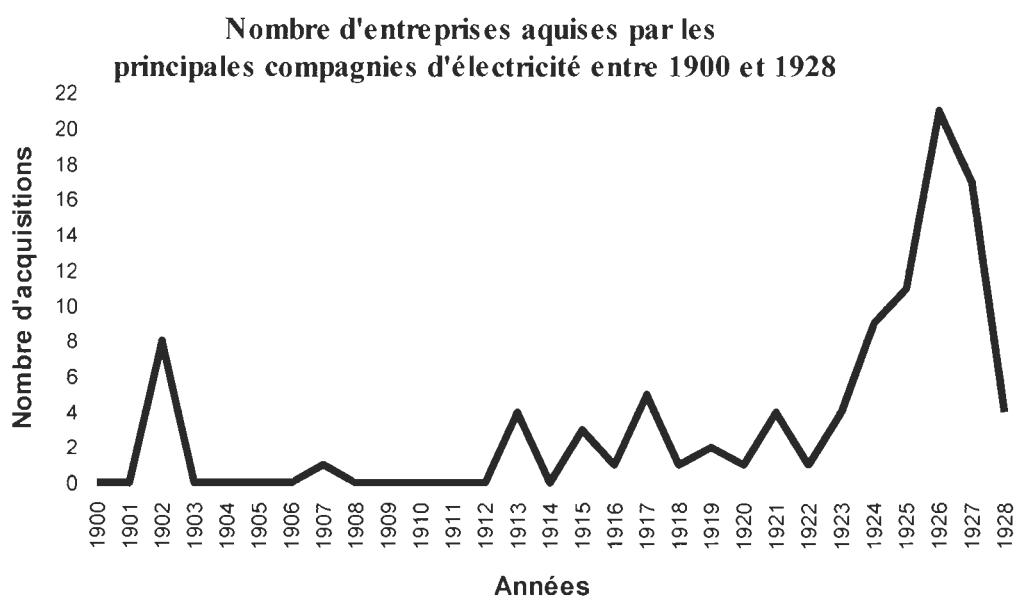
Les imposantes capacités de production d'énergie des monopoles régionaux leur permettaient évidemment de desservir une clientèle plus diversifiée et de plus vastes territoires. La taille imposante de leurs équipements de production leur donnait également un autre avantage évident sur les autres entreprises. En effet, puisque les coûts de construction d'une centrale électrique ne sont pas proportionnels à la taille des équipements installés, la construction d'ouvrages imposants permet de réaliser des économies d'échelle substantielles. Le coût de revient de chaque kWh est donc généralement nettement moins élevé pour les entreprises qui possèdent de grandes centrales. Celles-ci peuvent alors exiger des tarifs inférieurs à ceux de leurs concurrents et malgré tout réaliser des profits importants pour la vente de chaque kWh. Il était donc beaucoup plus facile pour les entreprises qui possédaient de puissantes centrales d'obtenir des franchises pour la distribution d'électricité auprès des autorités municipales. Comme nous le verrons un peu plus loin, la puissance des centrales de monopoles leur permettait également de répondre convenablement aux besoins des industriels. Il s'agit ici d'un autre facteur qui rendait le service de ces entreprises attrayant pour plusieurs municipalités. L'expansion territoriale des grandes entreprises peut donc être considérée comme étant à la fois un processus de concentration et un processus de rationalisation de l'industrie électrique.

¹¹ Cette stratégie tarifaire va également favoriser l'établissement de clients ayant un profil de consommation d'énergie avantageux pour chaque entreprise.

3. Le rachat des autres types d'entreprises

Comme nous l'avons souligné précédemment, un nombre croissant de compagnies d'électricité ont été rachetées par les monopoles régionaux durant les années vingt et plus particulièrement entre 1924 et 1927 (Figure 3.2). Les figures 3.3 et 3.4 nous indiquent qu'une proportion importante des réseaux que nous avons identifiés comme étant de petits producteurs à faible et moyenne capitalisation ont été rachetés. Une fois à portée des lignes des monopoles, ces réseaux qui ne disposaient pas de ressources énergétiques importantes et dont les équipements étaient souvent vétustes, sont donc ceux qui étaient les plus susceptibles d'être rachetés rapidement.

Figure 3.2:

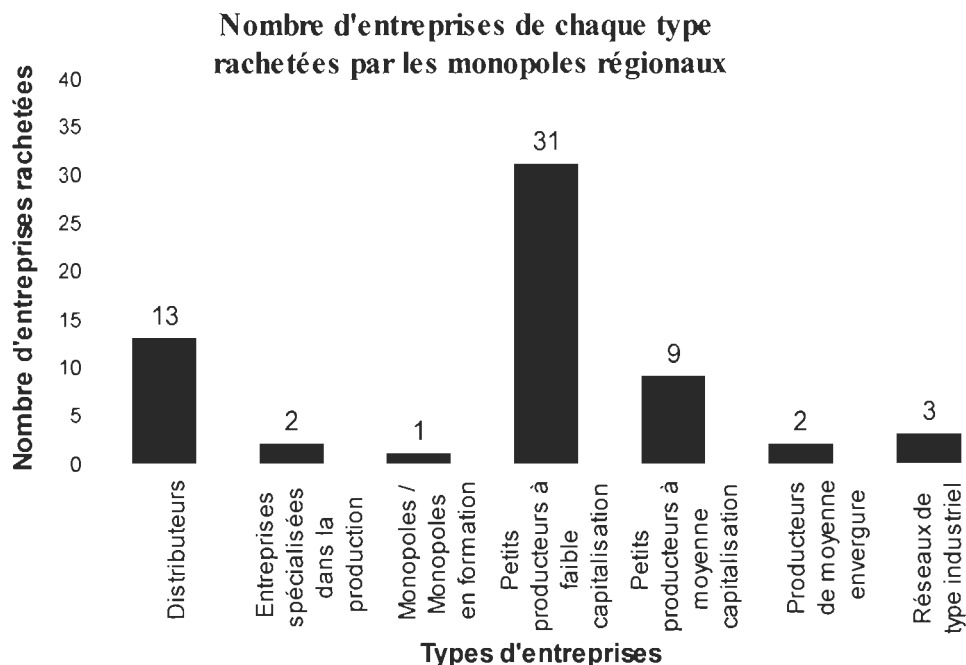


Sources : Central Electric Stations in Canada 1919 et 1928, compilation de l'auteur.

En raison de la dépendance des distributeurs vis-à-vis leurs fournisseurs d'énergie, on aurait pu croire qu'une plus grande proportion d'entre eux aurait été rachetée avant 1928. Il faut croire que les gros producteurs d'énergie comme Montreal Light Heat and Power

et Shawinigan Water and Power étaient encore satisfaits de vendre des blocs d'énergie à d'autres compagnies plutôt que d'assurer eux même la distribution dans certaines localités¹².

Figure 3.3:



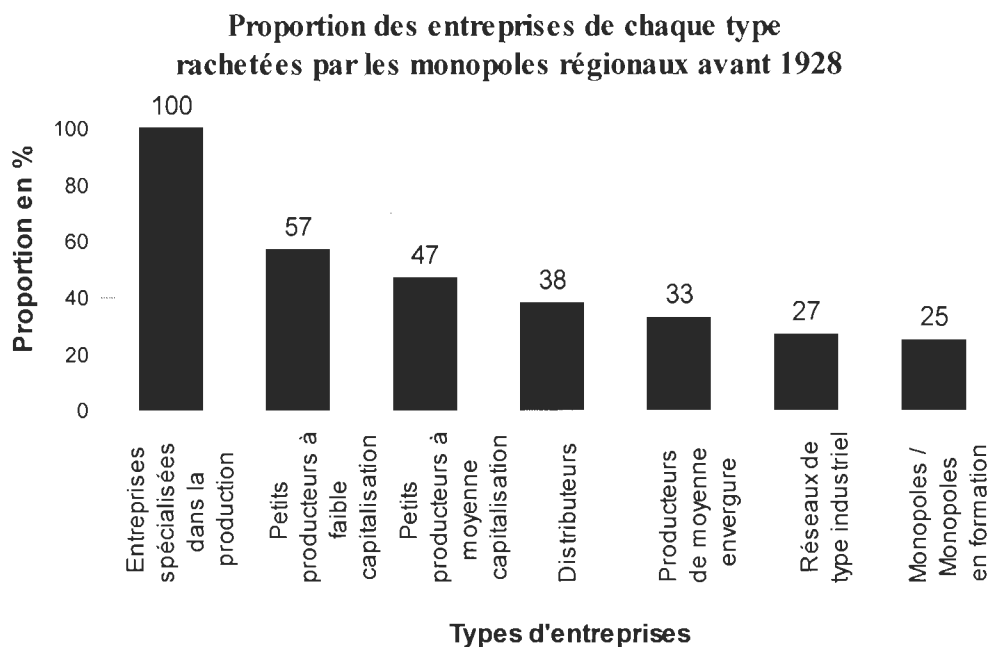
Sources : Central Electric Stations in Canada 1919 et 1928, compilation de l'auteur.

Les entreprises classées dans la catégorie des producteurs de moyenne envergure étaient pour leur part moins susceptibles d'être rachetées facilement, et ce, même lorsqu'ils étaient situés à proximité des lignes des grandes entreprises. Les réseaux de Sherbrooke, Magog et Westmount étaient dans cette situation. La proportion des réseaux de ce type qui n'ont pas été rachetés est encore plus importante si on ajoute les deux petits producteurs à moyenne capitalisation qui ont suffisamment augmenté leur capacité

¹² Nous verrons toutefois dans le dernier chapitre que cette situation va changer au début des années 1930.

de production pour être considérés comme des producteurs de moyenne envergure en 1928.

Figure 3.4:



Sources : Central Electric Stations in Canada 1919 et 1928, compilation de l'auteur.

Puisque les monopoles régionaux préféraient généralement s'entendre sur un partage du territoire plutôt que de se livrer une compétition ruineuse, il n'est pas étonnant de constater qu'une seule compagnie de ce type a été rachetée. En ce qui concerne les réseaux de type industriel, il semble que c'est en raison de la nature de leurs activités qu'un nombre relativement faible d'entre eux a été racheté. En effet, puisque ces entreprises ne vendaient généralement que des surplus d'énergie, elles n'avaient pas d'intérêts immédiats à se départir de leurs réseaux de distribution.

Le cas des deux entreprises spécialisées dans la production d'énergie est particulier. En effet, même si elles avaient des capacités de production relativement importantes, ces

entreprises étaient des concurrentes directes de Montreal Light Heat and Power à Montréal et de Shawinigan Water and Power à Québec. Les deux entreprises spécialisées dans la production d'électricité n'ont finalement pas été en mesure de soutenir cette concurrence très longtemps.

Il est également intéressant de noter que seulement 25 % des réseaux municipaux en activité en 1919 ont été rachetés avant 1928 alors que la proportion des réseaux privés rachetés pendant cette période est de 55 %. On peut donc se demander si les municipalités étaient plus réticentes à se départir de leurs réseaux que les actionnaires des firmes privées. Nous reviendrons sur ce point dans le dernier chapitre qui est entièrement consacré à la question des réseaux municipaux.

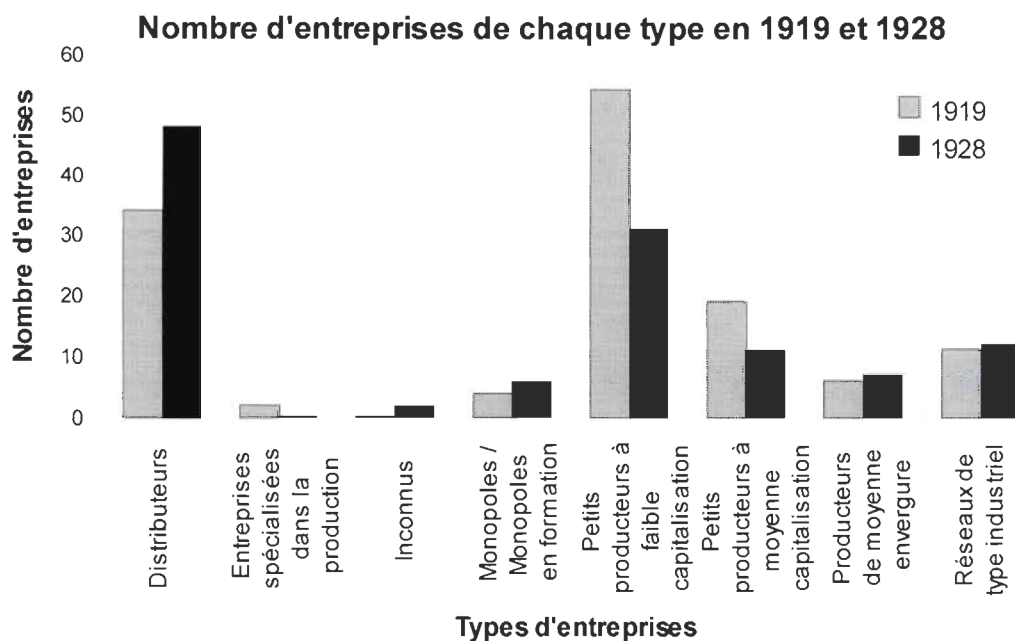
4. Les nouvelles entreprises créées entre 1919 et 1928

Les propriétaires des réseaux d'électricité qui n'ont pas été rachetés entre 1919 et 1928 ont parfois apporté des améliorations à leurs équipements. Cependant, dans la grande majorité des cas, ces améliorations ou expansions n'étaient pas assez importantes pour qu'en 1928 ces entreprises soient classées dans une catégorie différente de celles de 1919. Dans l'ensemble, seulement cinq entreprises ont augmenté leur capacité de production ou ont investi des sommes assez importantes pour être classées dans une autre catégorie d'entreprise. Cinq compagnies ont également préféré abandonner la production d'électricité pour s'approvisionner auprès d'un des monopoles régionaux¹³.

¹³ Une entreprise que nous avons classée dans la catégorie des producteurs de moyenne envergure en 1919 a également changé de catégorie. Cette dernière a été classée dans la catégorie des réseaux de type industriel en 1928.

Le rachat de nombreuses entreprises par les monopoles régionaux n'a pas entraîné une diminution importante du nombre total de compagnies d'électricité en activité. En effet, le nombre de compagnies est demeuré relativement stable, passant de 130 en 1919 à 117 en 1928. Cette situation s'explique par le fait que plusieurs entreprises ont également été créées pendant cette période. L'augmentation importante du nombre de distributeurs nous indique que les nouvelles compagnies préféraient si possible acheter l'électricité dont elles avaient besoin plutôt que de se lancer elles-mêmes dans la production d'énergie (Figure 3.5). Considérant le nombre important de petits producteurs rachetés, c'est également sans surprise que l'on constate sur la Figure 3.5, une diminution importante du nombre de réseau de ce type en 1928.

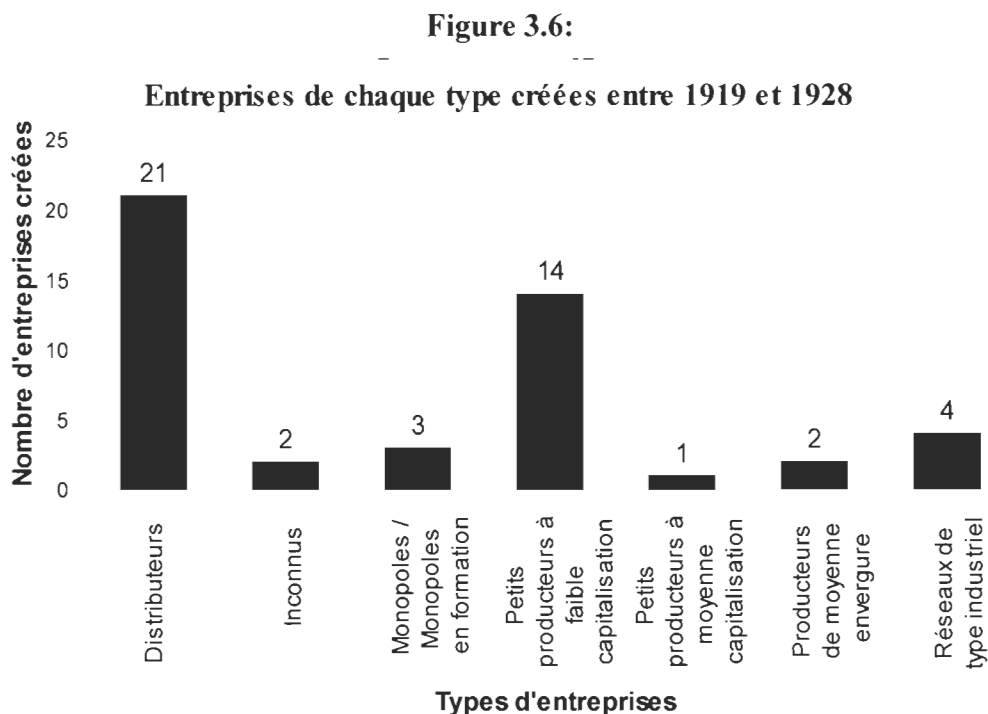
Figure 3.5:



Sources : Central Electric Stations in Canada 1919 et 1928, compilation de l'auteur.

La grande majorité des nouvelles entreprises créées peuvent être classées dans la catégorie des petits producteurs à faible capitalisation ou des distributeurs (figure 3.6). À

l'exception de Gatineau Power et de Saguenay Power, elles étaient donc généralement de petite taille et desservaient des marchés éloignés ou peu lucratifs. Le réseau de Mackayville en est un bon exemple¹⁴.



Sources: Central Electric Stations in Canada 1919 et 1928, compilation de l'auteur.

À l'époque, Mackayville désignait une partie du territoire de la paroisse de Longueuil. Les terres sur ce territoire avaient été achetées par la firme Mackay Realty qui oeuvrait dans le domaine de l'immobilier¹⁵. Cette dernière avait divisé le territoire en lots qu'elle comptait vendre à des particuliers pour la construction d'habitations. En 1923, les habitants établis sur ce territoire réclamaient la mise en place d'un service d'électricité. Puisque la localité voisine de Saint-Maxime était déjà desservie par Montreal Light Heat

¹⁴ Les informations sur le réseau créé pour desservir ce territoire sont tirées du fonds d'archives de la Commission Lapointe. AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec. P1/2744/102.

¹⁵ La firme South Shore Homes and Lands a succédé à Mackay Realty en 1923. Correspondance entre la Commission Lapointe et le représentant de South Shore Homes and Lands. AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec. P1/2744/102.

and Power, les dirigeants de Mackay Reality entreprirent des démarches pour que la compagnie montréalaise desserve également Mackayville. Cette dernière refusa toutefois de desservir directement les habitants de l'endroit. Par contre, la firme montréalaise était disposée à vendre un bloc d'énergie au prix de 40 dollars par HP par année si une autre entreprise s'occupait de la distribution. Quelques citoyens s'associèrent alors avec Mackay Reality pour fonder la firme South Shore Services Limited chargée de distribuer l'énergie achetée de Montreal Light Heat and Power. Même si ses tarifs étaient pratiquement deux fois plus élevés que ceux exigés par son fournisseur d'énergie, la nouvelle entreprise ne parvenait pas à réaliser des profits. Dans les circonstances, ses dirigeants ont rapidement accepté, en 1929, une offre d'achat de Montreal Light Heat and Power.

* * *

Entre 1919 et 1928, quelques compagnies sont devenues de véritables monopoles régionaux. Le nombre important de localités desservies, l'exploitation de grandes centrales hydroélectriques, la diversité de leur clientèle et la maîtrise des bassins hydrographiques permettaient à ces entreprises de réaliser des économies d'échelle substantielles en plus d'assurer une exploitation optimale de leurs ressources. Ces avantages ont grandement facilité l'expansion territoriale des monopoles régionaux.

Pendant cette période, les monopoles régionaux ont également racheté leurs principaux rivaux et un nombre important de réseaux de moindre envergure. Exploitant des équipements de production d'une puissance limitée, les petits producteurs étaient

moins efficaces et, pour cela, étaient plus susceptibles d'être rachetés rapidement par les grandes entreprises. Le processus de concentration des compagnies d'électricité peut donc également être considéré comme un processus de rationalisation de l'industrie électrique.

L'efficacité économique des grandes entreprises explique en partie seulement pourquoi elles sont parvenues à s'imposer aussi rapidement dans différentes régions du Québec. En effet, les monopoles régionaux ont parfois dû imaginer de véritables stratégies pour s'emparer de certains réseaux. De plus, les compagnies devaient obtenir l'appui des citoyens et des autorités municipales. Dans les prochains chapitres, nous allons donc nous intéresser aux enjeux socioéconomiques liés à la montée en force des monopoles régionaux et aux raisons qui ont poussé certains propriétaires de réseau à abandonner la vente et la production d'électricité.

CHAPITRE 4

Régionalisation des marchés et promotion industrielle : le cas de Southern Canada Power

Jusqu'à maintenant, nous avons privilégié une approche générale pour aborder la question de la montée des monopoles régionaux pendant les années vingt. Nous avons ainsi présenté les principaux avantages des monopoles régionaux sur leurs rivaux et montré en quoi leur expansion territoriale était avantageuse. Toutefois, cette approche ne permet pas de faire ressortir toute la complexité du processus de formation des monopoles régionaux. En effet, pour croître les grandes entreprises ont toutes eu recours à une stratégie particulière, dictée en grande partie par les ressources à leur disposition et les caractéristiques de leur territoire. De plus, il ne faut pas croire que la population ne s'intéressait pas à la question de l'expansion territoriale de ces entreprises. La meilleure façon d'illustrer ces différents aspects du processus de formation des monopoles régionaux est sans doute la présentation d'un exemple concret.

Le cas de Southern Canada Power est particulièrement intéressant. En effet, son territoire était déjà occupé par un nombre important de petits producteurs et d'entreprises de moyennes envergures.¹ De plus, elle ne possédait pas d'impressionnantes ressources hydriques comme sa voisine Shawinigan Water and Power et son territoire, faiblement urbanisé, n'offrait pas des perspectives de profits élevés comme celui de Montreal Light Heat and Power. Dans les circonstances, le succès de SCP allait être directement lié à sa capacité de développer son territoire et à ses alliances avec les autres grandes compagnies d'électricité.

¹ Pour alléger le texte de ce chapitre, nous allons utiliser l'acronyme SCP pour désigner cette entreprise.

Évidemment, quelques auteurs se sont intéressés à l'histoire de cette entreprise avant nous. Dans leur ouvrage *Québec, un siècle d'électricité*, Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche consacrent un chapitre à l'histoire de SCP². Les auteurs de l'ouvrage ont bien montré le rôle déterminant de James B. Woodyatt qui, en tant que directeur général et président, a assuré la direction de l'entreprise pendant plusieurs années. Les détails sur le financement de SCP et l'attention accordée par ses dirigeants à l'image de l'entreprise sont d'autres éléments importants auxquels ils ont accordé une attention particulière. De son côté, John H. Dales a surtout montré comment elle est parvenue à développer son marché et à favoriser la croissance industrielle de son territoire malgré ses capacités de production hydroélectrique limitées³.

Nous accorderons pour notre part une attention particulière aux relations qu'entretenait SCP avec les autres monopoles régionaux, ainsi qu'à l'importance de la maîtrise de ressources hydroélectriques d'envergure, au rachat des compagnies d'électricités locales, à l'électrification de nouvelles localités et à l'emprise territoriale grandissante de la compagnie au cours des années vingt. Nous présenterons d'abord un résumé des débuts de SCP et de son expansion territoriale. Pour cette partie, nous reprendrons également quelques éléments essentiels de l'histoire de l'entreprise qui ont déjà été traités dans les ouvrages de nos prédécesseurs.

² Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche. *Québec un siècle d'électricité*. Montréal. Libre expression. 1979, p. 185 à 196.

³ John Harkness Dales. *Hydroelectricity and Industrial Development : Quebec 1898-1940*. Cambridge. Harvard University Press. 1957, p. 124 à 141.

Nous nous intéresserons ensuite à la stratégie de promotion industrielle de SCP. Notre objectif sera de montrer comment cette stratégie a également favorisé l'expansion territoriale de l'entreprise. Nous constaterons également que les industriels, les autorités municipales, les marchands et simples citoyens accordaient également une grande importance à l'implantation de nouvelles entreprises dans leur localité. Dans les circonstances, ces derniers ont souvent souhaité être desservis par une entreprise d'envergure régionale.

1. Les débuts de Southern Canada Power

C'est le groupe financier montréalais McCuaig Brother and Company qui est à l'origine de SCP⁴. L'intérêt de ce groupe pour la vente d'électricité dans les Cantons de l'Est s'est d'abord manifesté en 1910 par le rachat de Sherbrooke Street Railway, qui exploitait depuis 1897 un réseau de tramway dans la ville de Sherbrooke. Cette entreprise prit alors le nom de Sherbrooke Railway and Power Company et Clarence J. McCuaig fut nommé président⁵. Les petits réseaux d'électricité qui desservaient une dizaine de localités entre Sherbrooke et la frontière américaine furent également rachetés par le groupe McCuaig. Ils furent ensuite reliés, par une ligne de transport de 22000 volts, à la nouvelle centrale de l'entreprise, construite près de Sherbrooke sur la rivière Magog.

⁴ Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche. *Op. Cit.* p. 185 et 186.

⁵ Jean-Pierre Kesteman. *La ville électrique Sherbrooke 1880-1988*. Sherbrooke. Les Éditions Olivier. 1988, p. 55 à 57.

En 1913, Clarence J. McCuaig entreprit une répétition à plus grande échelle de l'expérience réalisée dans la région de Sherbrooke. Deux entreprises d'électricité locales, St. Johns Electric Light Company, qui desservait la ville de Saint-Jean, et la Compagnie de Gaz, Électricité et Pouvoir de Saint-Hyacinthe, furent alors fusionnées pour former SCP⁶. Les droits d'exploitation d'importants sites de production hydroélectrique sur la rivière Saint-François, que McCuaig avait acquis précédemment de South Shore Paper Company, furent également transférés à la nouvelle compagnie⁷. L'objectif de cette dernière était alors de construire une centrale hydroélectrique d'importance à Hemmings Falls sur la rivière Saint-François, ainsi qu'une ligne de transport d'énergie pour approvisionner les nombreuses localités situées entre Drummondville, Saint-Hyacinthe et Saint-Jean (Figure 4.1).

Des rapports d'ingénieurs sur les projets et la situation de l'entreprise pendant ses premières années d'existence ont été conservés aux archives d'Hydro-Québec⁸. Ces rapports renferment principalement des informations sur les coûts de construction de la centrale d'Hemmings Falls, des lignes de transport, ainsi que sur la rentabilité de l'entreprise une fois que ces équipements seraient en fonction⁹. L'un de ces rapports,

⁶ John Harkness Dales. *Op. Cit.* p. 128 et 129.

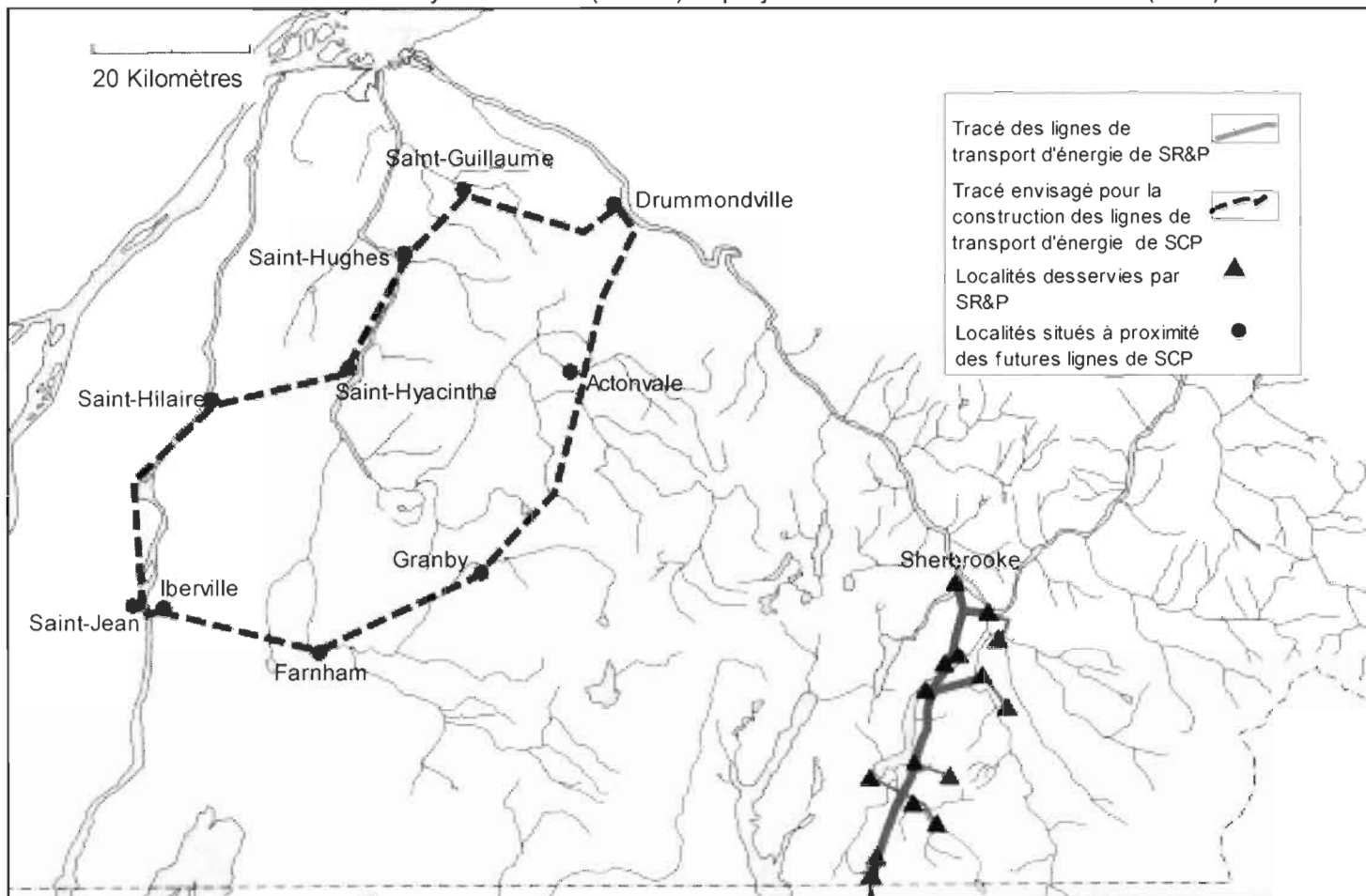
⁷ Ibid.

⁸ Il s'agit de deux rapports réalisés en 1914 et 1915 par les firmes d'ingénieries-conseils américaines Vielé Blackwell and Buck et Stone & Webster Engineering Corporation. Vielé, Blackwell and Buck. *Report on Proposed Hydroelectric Development on St. Francis River at Hemmings Falls, Quebec, For the Southern Canada Power Company, Limited.* Archives d'Hydro-Québec (AHQ), Fonds Southern Canada Power, F-15/1000-00/2496/ boîte 3472/89, 1914. Stone & Webster Engineering Corporation. *Report on Southern Canada Power Limited.* AHQ, Fonds Southern Canada Power, F-15/100-00/2496/ boîte 3472/88, 1915. Nous disposons également d'un rapport de l'ingénieur William Bishop réalisé en 1913. W.I. Bishop. *Development of Water Power on St. Francis River.* AHQ, Fonds Southern Canada Power, F-15/1000-00/2496/ boîte 3472/36, 1913, p. 13.

⁹ Il faut ici préciser que les projets étudiés n'étaient pas parfaitement identiques. Par exemple, le projet évalué par Stone & Webster Company prévoyait que le réseau de Sorel Electric Company serait racheté, ce qui n'est pas le cas dans les autres rapports.

Figure 4.1:

Réseau de Sherbrooke Railway and Power (SR&P) et projet de Southern Canada Power (SCP) en 1914



Sources: Viélé, Blackwell and Buck. *Report on proposed hydroelectric development on St. Francis River at Hemmings Falls, Quebec, for the Southern Canada Power Company, Limited.* (AHQ). Fonds Southern Canada Power, F-15/1000-00/2496/boîte 3472/89, Southern Canada Power. 1917 annual report. AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/ 2494/ boîte 3442. Conception et réalisation : Simon Bernier

celui de Stone & Webster, nous permet également d'avoir une idée de la menace que représentaient les concurrents potentiels et des perspectives de croissance économique de la région¹⁰.

Ces rapports nous apprennent d'abord que le projet du groupe McCuaig présentait des perspectives de profits moins intéressantes que celles de projets similaires au Canada et aux États-Unis¹¹. Malgré la faible densité de population et le nombre limité d'entreprises établies sur le territoire, les experts évaluaient tout de même que le projet était viable sur le plan financier et avait de bonnes chances de réussir. Des revenus plus importants pouvaient également être envisagés dans un avenir rapproché¹². En effet, la croissance démographique de la région était particulièrement importante depuis quelques années, et rien n'indiquait que cette situation allait changer dans les années subséquentes¹³. De plus, les mesures protectionnistes de l'État favorisaient l'implantation de filiales d'entreprises étrangères au Canada. Puisque la région était bien desservie par des lignes de chemin de fer, que la main-d'oeuvre y était abondante et les salaires peu élevés, la firme Stone & Webster évaluait que les conditions étaient particulièrement favorables à l'établissement de nouvelles entreprises industrielles¹⁴.

En ce qui concerne les concurrents potentiels, les spécialistes de Stone & Webster jugeaient que les autres entreprises de la région n'avaient pas les ressources

¹⁰ Malheureusement, ce rapport semble être résumé des travaux réalisés par les ingénieurs. Nous n'avons pas été en mesure de trouver les documents techniques qui ont été utilisés pour produire ce rapport.

¹¹ Vielé, Blackwell and Buck. *Op. Cit.* p. 12.

¹² W.I. Bishop. *Op. Cit.*

¹³ Stone & Webster Engineering Corporation. *Op. Cit.*

¹⁴ Ibid.

hydroélectriques pour étendre leurs réseaux davantage¹⁵. Elles ne représentaient donc pas une menace sérieuse pour SCP. La région était toutefois à portée des deux principales compagnies d'électricité de l'époque, Montreal Light Heat and Power et Shawinigan Water and Power. Ces dernières avaient des capacités de production plus que suffisantes pour desservir le territoire convoité par McCuaig. Si on se fie au rapport de la firme Stone and Webster, les deux géants n'avaient toutefois pas intérêt à entrer en compétition directe avec SCP. De toute évidence, les deux grandes entreprises étaient alors bien plus occupées à répondre à l'augmentation rapide de la demande sur leur territoire respectif. En outre, les sites de production hydroélectrique de SCP étaient assez importants pour avoir un effet dissuasif. Dans l'éventualité où les grandes entreprises tenteraient de faire main basse sur le territoire convoité par le groupe McCuaig, ces sites pourraient être développés pour investir les marchés plus lucratifs de ces rivaux. Il faut également ajouter que SCP avait une longueur d'avance dans la région puisque plusieurs localités lui avaient déjà accordé une franchise exclusive pour la vente d'électricité sur leurs territoires.

Même si le projet semblait avoir de bonnes chances de réussir, Clarence J. McCuaig avait du mal à trouver le financement nécessaire à la construction des lignes de transport d'énergie et de la centrale d'Hemmings Falls. En 1914, il espérait vendre les obligations de l'entreprise en Grande-Bretagne¹⁶. Toutefois, en raison du déclenchement du premier

¹⁵ Les informations sur les concurrents potentiels sont tirées du rapport de la firme Stone & Webster Engineering Corporation. *Ibid.*

¹⁶ Procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de SCP tenue le 21 septembre 1914. AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/1004-00/2482/ boîte 4219.

conflit mondial, les négociations amorcées en Europe échouèrent. McCuaig se tourna alors vers les marchés financiers américains, mais il n'obtint pas plus de succès.

1.1 Les relations avec Shawinigan Water and Power

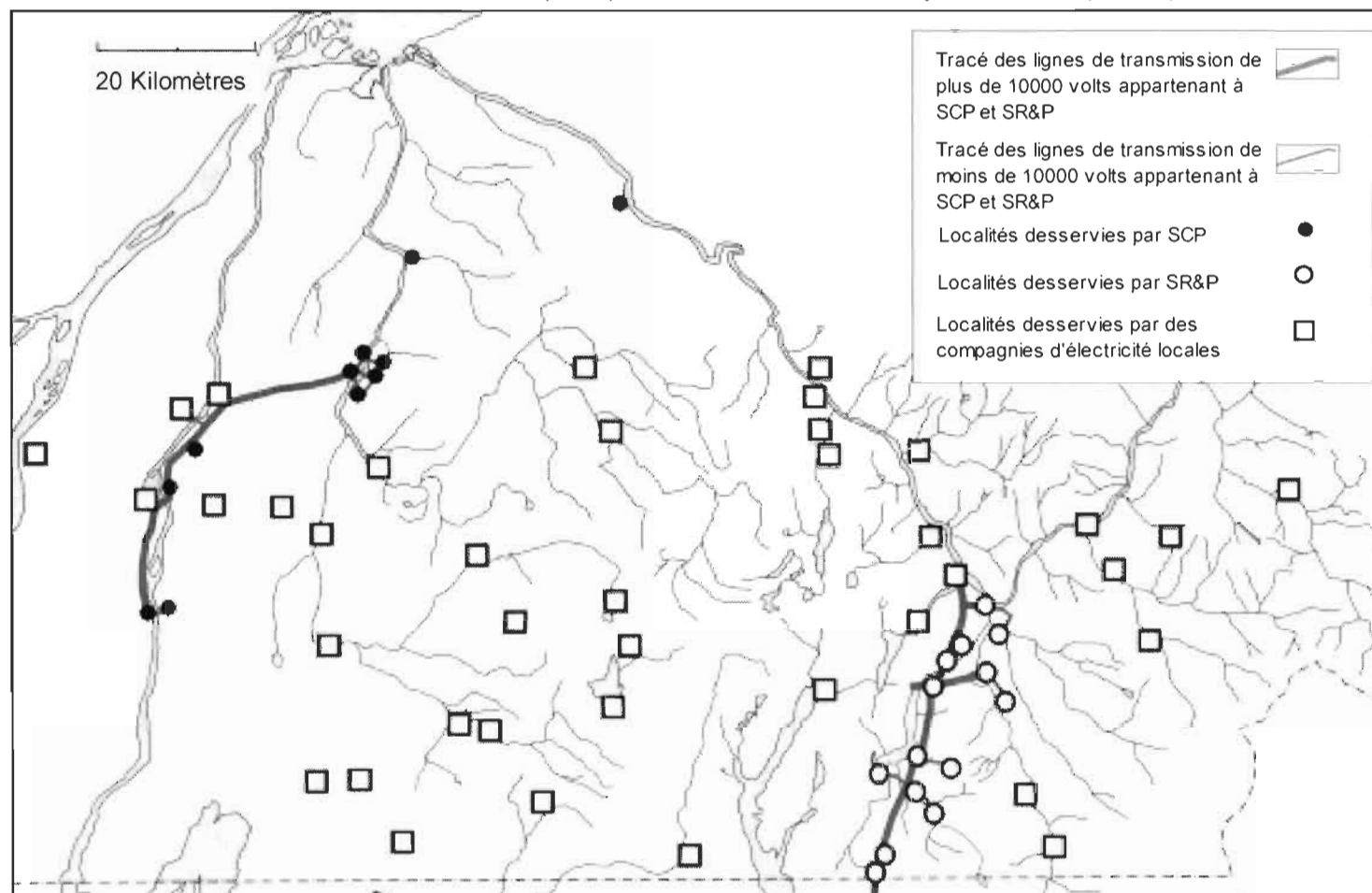
Faute de financement adéquat, l'expansion territoriale de SCP est demeurée très limitée avant 1916 (Figure 4.2). La production d'électricité était encore assurée par les petites centrales thermiques et hydrauliques des entreprises et réseaux municipaux fusionnés. En vertu d'un contrat passé en 1913, elle pouvait également obtenir jusqu'à 3000 HP de la centrale de Montreal Light Heat and Power située à Chambly. La demande à Saint-Jean et Saint-Hyacinthe étant particulièrement importante, la compagnie devait trouver une source d'énergie supplémentaire en attendant que sa première centrale d'importance soit construite. Dès 1914, des négociations furent engagées avec les dirigeants Shawinigan Water and Power¹⁷. Il faut toutefois attendre au printemps de 1916, avant qu'une entente soit conclue.

Cette entente était pour ainsi dire essentielle à la viabilité de SCP. Dans un premier temps, elle lui permettait d'obtenir l'énergie nécessaire pour alimenter son réseau. De plus, l'entreprise mauricienne s'engageait à lui acheter deux blocs d'énergie de 5 000 HP après la construction des centrales d'Hemming Falls et de Drummondville. La vente de ces deux blocs d'énergie garantissait des revenus importants pour SCP. John H. Dales a souligné toute l'importance de ce contrat d'échange d'énergie pour l'entreprise. Ajoutons cependant que l'entente de 1916 était bien plus qu'un simple contrat d'échange d'énergie.

¹⁷ Correspondance entre Shawinigan Water and Power et McCuaig Brothers Co. AHQ. Fonds Shawinigan Water and Power, F1/3612.

Figure 4.2:

Réseaux de Southern Canada Power (SCP) et de Sherbrooke Railway and Power (SR&P) vers 1916

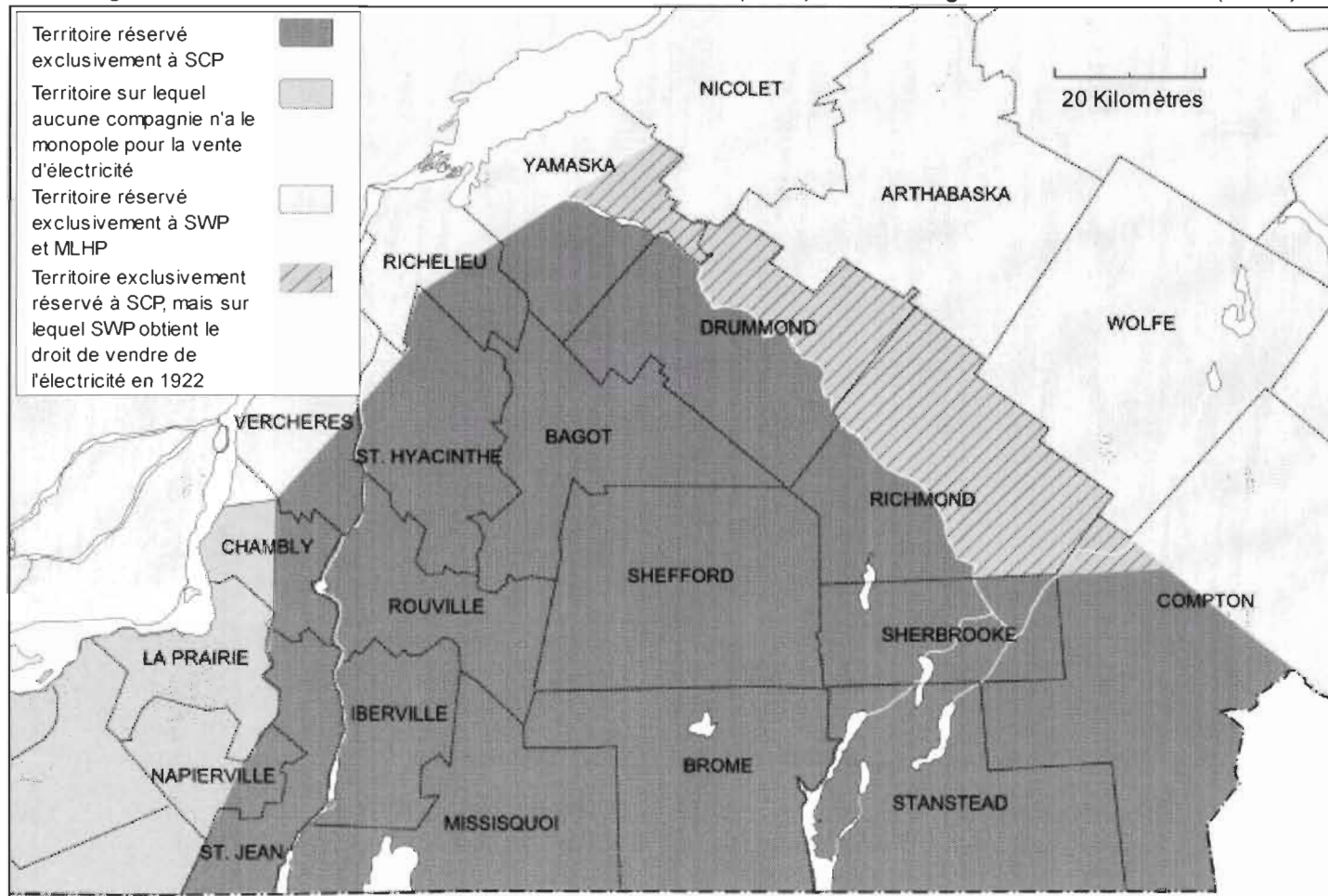


Sources: *Central Electric Stations in Canada 1919 et 1928, Copies of Working papers Re: Order # 10.* AHQ. Fonds de Southern Canada Power, F-15/ 1402-00/ 2485/ 3698. *Southern Canada Power. 1917 annual report.* AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/ 2494/ boîte 3442.

Conception et réalisation : Simon Bernier

Figure 4.3:

Partage territorial de 1916 entre Southern Canada Power (SCP) et Shawinigan Water and Power (SWP)



Source : Contrat et amendements relatifs à l'entente de 1916 entre Southern Canada Power et Shawinigan Water and Power. AHQ, Fonds Southern Canada Power, F-15/1000-00/2496/ boîte 3472/3. Conception et réalisation : Simon Bernier

En effet, la clause 21 du contrat délimitait clairement le territoire sur lequel chaque entreprise aurait l'exclusivité de la vente d'électricité (Figure 4.3). En venant ainsi en aide à un rival potentiel, l'entreprise mauricienne s'assurait que les sites de production hydroélectrique de la rivière Saint-François ne seraient pas développés pour lui faire concurrence sur son propre territoire.

SCP demeurait toutefois une entreprise modeste qui pouvait difficilement s'opposer aux décisions de son partenaire. En 1920, elle n'avait pas encore entrepris la construction de la centrale d'Hemmings Falls et s'était contentée de réaliser un projet de moindre envergure sur le site de l'ancienne centrale municipale de Drummondville¹⁸. En raison de la puissance limitée de ses centrales, l'entreprise avait du mal à assurer la distribution d'électricité sur l'ensemble de son territoire et surtout, à approvisionner de gros consommateurs d'électricité. En 1920, la papetière Brompton Pulp and Paper désirait acheter un bloc d'énergie de 5000 HP à Shawinigan Water and Power pour son établissement d'East Angus¹⁹. Puisque cette localité n'était pas située sur son territoire, l'entreprise mauricienne demanda à SCP de combler les besoins de la papetière.

Cette dernière n'était toutefois pas en mesure de répondre à une demande aussi importante et refusa. Shawinigan Water and Power demanda alors le droit d'approvisionner Brompton Pulp and Paper. Puisqu'ils n'étaient pas en mesure de

¹⁸ La puissance de la nouvelle centrale de Drummondville n'était alors que de 7500 HP. La puissance maximale de cette dernière pouvait être augmentée à 18000 HP. Toutefois, les travaux visant à augmenter sa puissance n'ont pas été entrepris avant 1925.

¹⁹ Voir le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de SCP tenue le 23 avril 1920. AHQ, Fonds Southern Canada Power, F15/1004-00/2482/ boîte 4219. Voir également la correspondance entre Shawinigan Water and Power et SCP au sujet de ce contrat de vente d'électricité. AHQ, Fonds Southern Canada Power, F-15/1000-00/2496/ boîte 3472/5.

répondre aux besoins de ce client et craignaient que l'entreprise mauricienne ne respecte pas l'entente territoriale, les dirigeants de SCP n'eurent d'autres choix que d'accepter.

Toujours en 1920, en raison des coûts importants liés à la construction de nouvelles centrales, les dirigeants de SCP ont décidé de ne pas développer de nouveaux sites de production d'énergie avant 1925. Pour répondre à la demande grandissante sur son territoire, elle devait donc acheter plus d'énergie à son fournisseur. Shawinigan Water and Power profita de la situation pour exiger des concessions territoriales à son client. En échange de l'énergie supplémentaire et puisque SCP n'était toujours pas en mesure de lui livrer les 10 000 HP prévus par l'entente de 1916, l'entreprise mauricienne exigea le droit de vendre de l'électricité sur une partie du territoire réservé à son client (Figure 24)²⁰. Les dirigeants de SCP durent une fois de plus accepter les conditions de leur fournisseur. En 1925, la mise en service de la centrale d'Hemmings Falls a certainement contribué à renforcer pour un certain temps l'autonomie de SCP.

Dans l'ensemble, les relations avec Shawinigan Water and Power semblent avoir été plutôt cordiales. En 1928, elles ont une fois de plus été renforcées lorsque l'entreprise mauricienne a acheté 20 000 actions ordinaires de SCP²¹. Même si nous n'avons pas trouvé beaucoup d'informations sur les relations entre SCP et Montreal Light Heat and

²⁰ Pour Shawinigan Water and Power, ce territoire essentiellement agricole n'était pas d'une grande importance. Toutefois puisqu'elle alimentait déjà quelques industries sur ce territoire, dont Brompton Pulp and Paper, ses dirigeants jugeaient sans doute qu'il était logique d'obtenir le droit d'y vendre de l'électricité. De plus, la rivière Saint-François était une frontière naturelle idéale pour délimiter le territoire des deux entreprises. De leur côté, les dirigeants de SCP avaient tout intérêt à conserver de bonnes relations avec leur fournisseur d'énergie et à accepter de réviser l'entente de 1916.

²¹ Procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de SCP tenue le 27 janvier 1928. AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/1004-00/2482/ boîte 4219.

Power, il semble qu'une entente sur le partage du territoire avait également été conclue entre ces deux entreprises²².

1.2 L'emprise grandissante de Southern Canada Power

Une fois l'entente avec Shawinigan Water and Power conclue, les obligations de SCP devenaient évidemment plus attrayantes pour les investisseurs. Pour faciliter le financement, la firme McCuaig Brother and Company s'était également associé à un autre groupe de financiers montréalais, le groupe Nesbitt Thompson. En 1916 et 1917, ces deux firmes ne semblent pas avoir éprouvé trop de difficultés à écouler les obligations de la compagnie d'électricité, mais en 1918 le groupe McCuaig n'était plus en mesure de remplir ses engagements. Nesbitt Thompson profita de la situation pour écarter son partenaire en proposant aux dirigeants de SCP de financer seul les projets de l'entreprise²³. Cette offre fut acceptée et les recours entrepris ensuite par Clarence J. McCuaig ne lui permirent pas de reprendre la direction de l'entreprise.

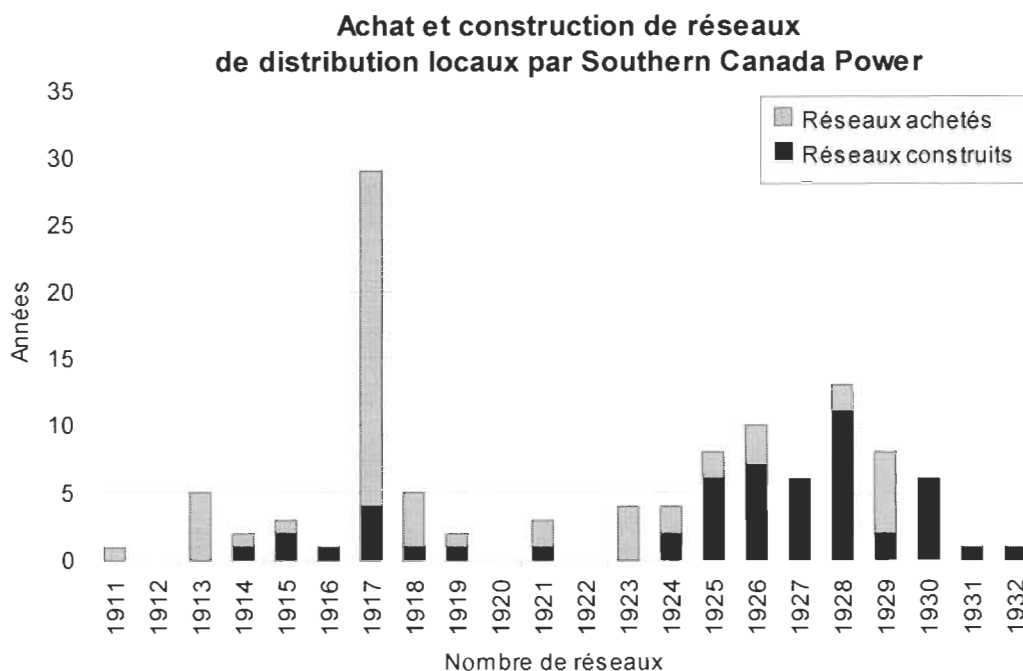
Quoi qu'il en soit, à compter de 1916, SCP était en mesure de financer son expansion territoriale. L'entreprise devait d'abord racheter les réseaux locaux qui desservaient déjà plusieurs localités de la région. Elle ne semble pas avoir eu beaucoup de difficultés à s'entendre avec les propriétaires des petits réseaux et comme le montre la figure 4.4, un

²² La correspondance entre SCP et Montreal Light Heat and Power au sujet du rachat du réseau municipal de Farnham semble démontrer qu'une entente sur le partage du territoire existait bien entre ces deux entreprises. *Farnham (Town of)*. AHQ. F15/1800-00/2491/ boîte 3478/130.

²³ Procès-verbaux des réunions du conseil d'administration de SCP tenues le 22 mars 1918 et le 14 mai 1918. AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/1004-00/2482/ boîte 4219. Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche. *Op. Cit.* p. 190.

grand nombre d'entre eux ont été rachetés dès 1917²⁴. La compagnie a ensuite construit des lignes de transport pour relier entre eux les différents réseaux acquis (Figure 4.5).

Figure 4.4:



Source : Southern Canada Power. *Copies of Working papers Re: Order # 10*. AHQ. Fond de Southern Canada Power, F-15/ 1402-00/ 2485/3698, compilation de l'auteur.

Les réseaux de distribution rachetés étaient parfois incompatibles avec les équipements de SCP ou simplement désuets. Ils devaient donc souvent être entièrement reconstruits²⁵. L'état des centrales des petites compagnies n'était pas meilleur et elles étaient souvent démantelées peu de temps après leur acquisition. On comprend donc que le rachat des équipements des réseaux locaux n'était pas particulièrement profitable à court terme. Toutefois, les petites entreprises n'auraient certainement pas accepté une

²⁴ Les réseaux de SCP et Sherbrooke Railway and Power furent également fusionnés en 1916.

²⁵ Le rapport sur les actifs de SCP de 1935 nous indique que les réseaux de distribution de plusieurs petites entreprises étaient entièrement reconstruits après leur acquisition par SCP. Southern Canada Power. *Copies of Working Papers Re: Order # 10*. AHQ. Fonds Southern Canada Power, n° F-15/ 1402-00/ 2485/3698.

offre d'achat qui n'aurait pas inclus les équipements pour lesquels elles avaient investi des sommes relativement importantes. Dans le cas des réseaux appartenant à de petits industriels, SCP pouvait se contenter d'acheter uniquement la génératrice, le réseau de distribution et la clientèle²⁶. En effet, les équipements de production d'électricité et de production industrielle de ces compagnies étaient généralement intégrés dans un même établissement. Or, leurs propriétaires ne voulaient pas nécessairement se départir de l'ensemble de leurs équipements industriels²⁷. Les contrats de vente que nous avons consultés dans les archives d'Hydro-Québec montrent que dans ces cas, SCP se contentait généralement d'ajouter une clause interdisant au propriétaire de ces établissements de les utiliser pour produire de l'électricité ou lui faire concurrence.

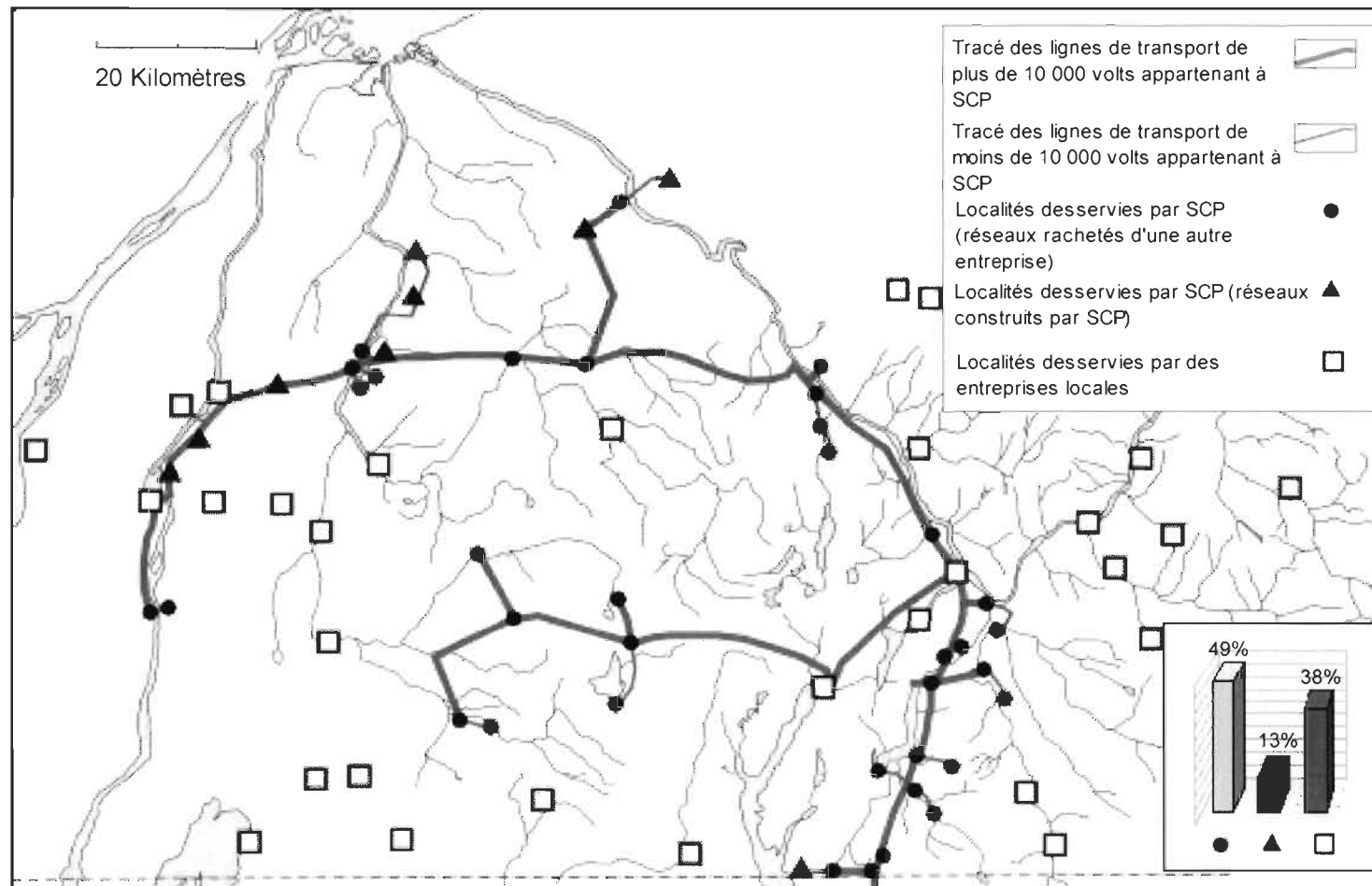
On remarque sur les figures 4.4 et 4.5 qu'avant 1924, c'est principalement en achetant des réseaux locaux déjà existants et en les reliant à ses lignes de transport que l'entreprise est parvenue à étendre son territoire. À compter de 1925, la plupart des réseaux d'électricité locaux avaient été acquis par SCP et les principales lignes de transport étaient déjà construites ou en voie de l'être. Elle commença alors à consolider son emprise territoriale en prolongeant ses lignes de distribution et de transport pour

²⁶ *Achat par la Southern Canada Power Company Limited de M. Nelson Buzzell du réseau d'électricité du village de Cowansville.* AHQ. Fonds Southern Canada Power, F-15/1000-00/2496, boîte 3471/C-2. *Achat par la Southern Canada Power Company Limited de M. Stanislas Rousseau du réseau de distribution dans le village de West Shefford.* AHQ. Fonds Southern Canada Power. AHQ. F-15/1000-00/2496, boîte 3471/R-2. *Achat par la Southern Canada Power Company Limited de M. Séraphin Boudreau du réseau de distribution de l'électricité à et aux environs de West Brome.* AHQ. Fonds Southern Canada Power, F-15/1000-00/2496, boîte 3471/W-2. *Achat par la Southern Canada Power Company Limited de M. M. S. Cornel du réseau électrique situé dans la municipalité de Stanbridge-East.* AHQ. Fonds Southern Canada Power, F-15/1000-00/2496, boîte 3471/S-2.

²⁷ Comme nous l'avons souligné dans le chapitre 2, la production d'électricité n'était généralement qu'une activité complémentaire pour ces petites entreprises. Puisque ces compagnies vendaient leurs génératrices et conservaient leurs usines, il semble bien que les génératrices n'étaient pas essentielles à leurs activités industrielles.

Figure 4.5:

Réseau de Southern Canada Power vers 1919

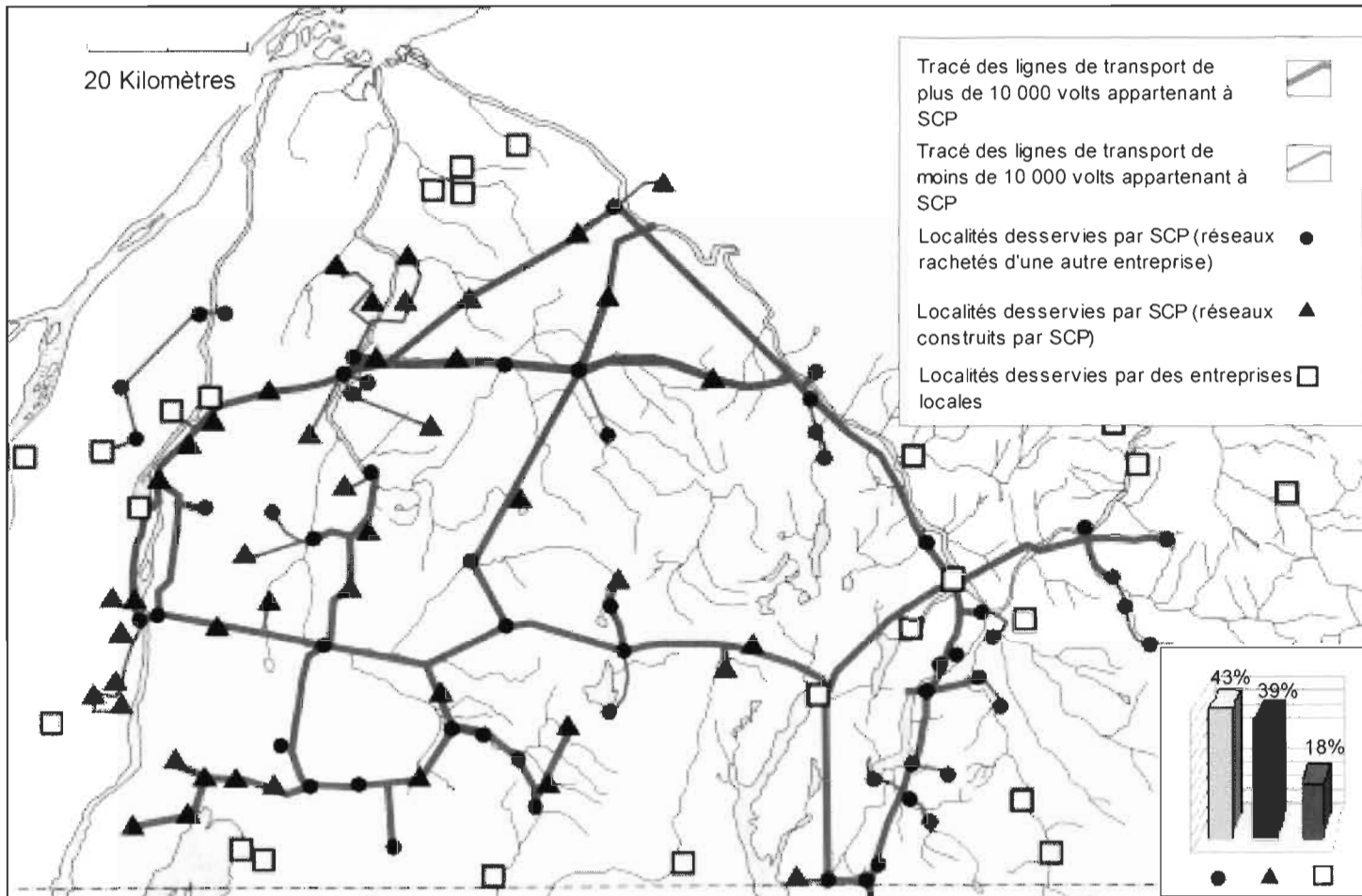


Sources: *Central Electric Stations in Canada 1919 et 1928, Copies of Working papers Re: Order # 10.* AHQ. Fonds Southern Canada Power, F-15/ 1402-00/ 2485/ 3698. *Southern Canada Power. 1917 annual report.* AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/ 2494/ boîte 3442.

Conception et réalisation : Simon Bernier

Figure 4.6

Réseau de Southern Canada Power vers 1929



Sources: *Central Electric Stations in Canada 1919 et 1928, Copies of Working papers Re: Order # 10.* AHQ. Fonds Southern Canada Power, F-15/ 1402-00/ 2485/ 3698. *1917 annual report.* AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/ 2494/ boîte 3442.

Conception et réalisation : Simon Bernier

rejoindre des localités de moindres envergures et en électrifiant de nouvelles localités situées à proximité des lignes existantes. Elle continua également à acheter des réseaux situés à proximité de son territoire, ainsi que des réseaux dont les propriétaires avaient jusqu'alors refusé de vendre. Toutefois, la plupart des nouvelles localités desservies n'étaient pas encore électrifiées. C'est donc SCP qui y construisait les premiers réseaux de distribution d'électricité. On remarque d'ailleurs sur les figures 4.4 et 4.6, une nette augmentation du nombre de réseaux de distribution construit par l'entreprise entre 1925 et 1930²⁸. Pendant cette période, l'entreprise avait donc clairement pris en charge l'électrification de son territoire. La crise économique des années trente semble toutefois avoir freiné l'électrification de nouvelles localités (figure 4.4)²⁹.

En 1929, les localités encore desservies par des entreprises locales étaient généralement situées en périphérie du territoire de SCP (Figure 4.6). À l'exception des réseaux municipaux de Magog et Sherbrooke, les autres compagnies indépendantes situées à proximité des lignes de transport de SCP lui achetaient l'électricité en bloc ou s'approvisionnaient auprès d'une autre grande entreprise. Le monopole régional de l'entreprise était donc solidement établi à la fin des années vingt.

²⁸ Cela ne signifie pas que les citoyens n'avaient qu'un rôle passif et qu'ils ne faisaient pas des démarches pour que leur localité soit desservie. De plus, comme nous l'avons montré au chapitre précédent, de petites compagnies étaient parfois créées dans les localités que les monopoles ne voulaient pas desservir.

²⁹ John H. Dales a également constaté ce ralentissement de l'expansion territoriale de l'entreprise pendant les années trente. Voir John H. Dales *Op. Cit.* p. 134.

La rapidité avec laquelle SCP est parvenu à étendre son territoire nous porte à croire que la population n'était pas nécessairement opposée à l'essor de l'entreprise régionale³⁰. Dans certains cas, comme Sutton et Saint-Pie, c'est d'ailleurs des citoyens qui ont approché l'entreprise pour être reliées à ses lignes et non l'inverse. Dans le cas du réseau privé de Stanbridge-Est, plusieurs citoyens demandaient à être desservis par SCP plutôt que par l'entreprise locale. Toutefois, le propriétaire du réseau local ne désirait pas vendre et avait un contrat valide avec la municipalité pour quelques années encore. Ce n'est finalement qu'après avoir convaincu ce dernier de vendre son réseau que SCP accepta de desservir cette localité en 1925³¹.

Évidemment, l'entreprise était dans une meilleure position pour négocier le rachat des réseaux lorsque leurs propriétaires ne demandaient qu'à vendre. Ainsi, le réseau de distribution de la ville de Sutton a été cédé à la compagnie d'électricité en contrepartie des coûts liés à la construction de la ligne de transport devant relier la ville au réseau de l'entreprise³². Nous verrons un peu plus loin que SCP a été obligée de faire des concessions plus importantes lorsqu'elle voulue faire l'acquisition du réseau de distribution de la municipalité de Farnham. Voyons maintenant quelles stratégies employait SCP pour convaincre les municipalités de lui accorder une franchise et quels avantages celles-ci obtenaient en retour du privilège accordé.

³⁰ Nous allons également montrer dans les pages qui suivent que pour plusieurs localités, les services offerts par SCP facilitaient grandement la croissance économique et constituaient un atout important pour attirer des industries sur leur territoire.

³¹ Voir le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de SCP tenue le 27 novembre 1925. AHQ. Fonds Southern Canada Power. F15/1004-00/2482/ boîte 4219.

³² Voir le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de SCP tenue le 26 juin 1925. AHQ. Fonds Southern Canada Power. F15/1004-00/2482/ boîte 4219.

2. Promotion industrielle et expansion territoriale

Comment SCP est-elle parvenue à obtenir aussi rapidement les franchises pour la vente d'électricité dans la majorité des localités sur son territoire? Les municipalités qui n'étaient pas encore électrifiées désiraient sans doute offrir le nouveau service à leurs citoyens. Celles-ci n'avaient donc aucune raison de refuser une franchise à la grande entreprise. En ce qui a trait aux localités déjà desservies par un réseau municipal ou une petite entreprise, la qualité du service et les tarifs avantageux de SCP sont certainement des facteurs qui étaient pris en considération par les autorités municipales³³. Toutefois, pour plusieurs localités, la capacité de l'entreprise à répondre aux besoins des industriels a été un facteur déterminant. Pour en faire la démonstration, un bref aperçu du développement industriel des Cantons de l'Est s'impose³⁴.

2.1 L'industrialisation des Cantons de l'Est

Les ressources hydriques des Cantons de l'Est ne sont pas très importantes en comparaison de celles que l'on retrouve dans d'autres régions du Québec. Par contre, en raison de leur taille modeste, les nombreuses chutes d'eau qu'on y retrouve peuvent facilement être aménagées³⁵. Au XIX^e siècle, cette caractéristique du réseau hydrographique a grandement favorisé l'implantation de petits établissements industriels dispersés sur l'ensemble du territoire. Toutefois, puisque les rivières n'étaient pas

³³ Nous accorderons une attention particulière à ces deux éléments dans le chapitre suivant.

³⁴ Même si quelques localités comme Saint-Hyacinthe et Drummondville ne font pas partie des Cantons de l'Est, la plus grande part du territoire de SCP se trouve dans cette région. C'est pourquoi nous nous intéresserons principalement à l'industrialisation de cette région.

³⁵ Raoul Blanchard. *Le centre du Canada français*. Montréal. Publication de l'institut scientifique franco-canadien, 1947, p. 285 à 290.

navigables, aucune voie d'accès ne permettait facilement d'importer des matières premières et d'expédier la production des entreprises vers les centres urbains³⁶. Les premiers établissements industriels des Cantons de l'Est étaient donc de petite taille et répondaient surtout aux besoins du marché local.

Dans la deuxième moitié du XIX^e siècle, la construction des premières lignes de chemin de fer va grandement faciliter les échanges avec l'extérieur et permettre à la région de connaître un véritable essor industriel³⁷. Quelques localités, desservies par le réseau ferroviaire et situées à proximité de ressources hydrauliques importantes, vont tirer profit de ces avantages et devenir de petits centres urbains et industriels³⁸. Cette période a également été marquée par le passage graduel du mode de production artisanal au mode de production capitaliste et par une mécanisation accrue des procédés de fabrication³⁹. Évidemment, les besoins énergétiques des nouvelles manufactures étaient plus importants que ceux des petites entreprises locales⁴⁰. Dans les circonstances, le faible débit des cours d'eau était maintenant un handicap pour la croissance industrielle. De plus, en raison du déboisement, le débit des rivières était devenu particulièrement irrégulier à la fin du siècle. Dans ce contexte, les entreprises qui dépendaient de l'énergie hydraulique devaient parfois installer des équipements auxiliaires fonctionnant à la

³⁶ *Ibid.* p. 279.

³⁷ *Ibid.* p. 283 à 285.

³⁸ Jean Pierre Kesteman, Peter Southam et Diane Saint-Pierre. *Histoire des Cantons de l'Est*. Sainte-Foy. IQRC. 1998, p. 361

³⁹ Il faut toutefois souligner que le passage au mode de production capitaliste ne se fera pas au même rythme dans tous les secteurs industriels. De plus, le mode de production artisanal est demeuré le mode de production principal dans certains secteurs industriels. *Ibid.* p. 364 à 379. Voir également Alfred Dupont Chandler. *La main visible des managers: une analyse historique*. Paris, Économica, 1988, p. 269 à 274.

⁴⁰ Kesteman, Jean Pierre, Peter Southam et Diane Saint-Pierre. *Op. Cit.* p. 381.

vapeur pour continuer à produire durant les périodes de sécheresse⁴¹. Le rapport de la firme Stone and Webster souligne d'ailleurs qu'en 1915, la majorité des entreprises de la région utilisaient des machines à vapeur pour actionner leurs équipements de production⁴².

Pour les industriels, il n'était toutefois pas très avantageux d'utiliser ce type d'équipement. En effet, le coût du combustible nécessaire au fonctionnement des machines à vapeur était particulièrement élevé en raison de l'éloignement des bassins houillers. Dans les circonstances, SCP était en mesure de vendre l'électricité à un prix avantageux tout en permettant aux industriels de réaliser des économies substantielles⁴³. Ces derniers avaient donc tout intérêt à se tourner vers l'électricité.

2.2 L'importance de la croissance industrielle

En 1914, uniquement à Saint-Hyacinthe, dix-sept industriels approchés par l'entreprise étaient prêts à lui acheter de l'électricité pour augmenter la capacité de leurs établissements ou pour remplacer l'énergie générée par leurs équipements thermiques⁴⁴. Plusieurs entreprises déjà établies ou sur le point de s'établir à Saint-Jean avaient également manifesté leur intention d'acheter de l'énergie à la compagnie d'électricité⁴⁵. Dans les circonstances, les industriels étaient sans doute favorables au projet de SCP. Il n'est donc pas surprenant de retrouver des industriels locaux bien connus comme Hubert

⁴¹ *Ibid.* p. 381 et 382.

⁴² Stone & Webster Engineering Corporation. *Op. Cit.*

⁴³ Stone & Webster Engineering Corporation. *Op. Cit.*

⁴⁴ Southern Canada Power. *Underwriting Prospectus – S.C.P. Co. Ltd.* AHQ, Fonds Southern Canada Power, F-15/100-00/2496/ boîte 3472/90, 1914.

⁴⁵ *Ibid.*

Trefflé Chalifoux, W. K. Baldwin, W. H. Miners et Franklin G. Butterfield parmi les actionnaires et membres actifs du conseil d'administration de l'entreprise.

Une comparaison intéressante peut être faite entre le rôle des industriels dans les Cantons de l'Est et en Ontario. En effet, Henry Vivian Nelles a montré que contrairement aux industriels des Cantons de l'Est, les industriels ontariens s'étaient vivement opposés à la mise en place d'un monopole dans le domaine de l'électricité⁴⁶. L'opposition des industriels ontariens est un des éléments clés qui permet de comprendre pourquoi l'État, s'est engagé dès 1906 dans la mise en valeur des sites hydroélectriques et le transport d'énergie dans cette province. L'appui des industriels des Cantons de l'Est à SCP s'explique en grande partie par le fait que l'entreprise privée avait comme objectif de répondre leurs besoins et de favoriser la croissance économique de la région. De son côté, l'entreprise ontarienne disposait déjà d'un lucratif marché urbain et n'avait donc pas à miser autant sur le développement économique de son territoire pour assurer la croissance de ses revenus⁴⁷. Comme Montreal Light Heat and Power, elle cherchait donc à maximiser ses profits à court terme. Les industriels ontariens craignaient également que les ressources hydroélectriques de Niagara ne servent qu'à alimenter la région de Toronto⁴⁸.

⁴⁶ Henry Vivian Nelles. *The Politics of Development, Forest, Mines, & Hydro-electric Power in Ontario, 1849-1941*. Montréal. McGill-Queen's University Press. 2005, 514 p.

⁴⁷ Claude Bellavance et Paul-André Linteau. « La diffusion de l'électricité au début du XX^e siècle ». Horacio Capel et Paul-André Linteau. *Desarrollo Urbano Comparado / Développement Urbain Comparé*, (Barcelonna, Publicacions de la Universitat de Barcelona, 1998), p. 239-258.

⁴⁸ Une analyse plus détaillée du rôle des industriels de ces deux régions serait sans doute intéressante et nécessaire. Notre objectif n'est toutefois pas de faire une comparaison entre le Québec et l'Ontario. Nous laissons donc à d'autres le soin de se pencher sur cette question.

Les élites locales comme les hommes d'affaires, les grands propriétaires fonciers et les membres des professions libérales étaient également des alliés potentiels pour SCP. Ces derniers contrôlaient les conseils municipaux et étaient souvent convaincus des effets positifs de l'investissement industriel sur l'emploi, le commerce, le développement résidentiel et par le fait même, pour leurs propres affaires⁴⁹. C'est pourquoi, depuis les années 1870, les conseils municipaux de nombreuses localités avaient adopté des règlements pour favoriser l'établissement de nouvelles entreprises sur leur territoire. En fait, les municipalités offraient aux promoteurs industriels des subventions, des exemptions de taxes et autres avantages pour qu'ils acceptent de construire leurs manufactures sur leur territoire⁵⁰. Cette stratégie a permis à des municipalités d'attirer des industries importantes. Toutefois, si les promoteurs n'étaient pas sérieux, ou en cas de faillites, les municipalités pouvaient perdre des sommes considérables. Les municipalités se retrouvaient également en compétition les unes avec les autres. Cette situation était évidemment à l'avantage des industriels qui pouvaient faire monter les enchères. De plus, une fois établis dans une ville, ils pouvaient menacer de partir si de nouvelles concessions ne leur étaient pas consenties.

En plus des exemptions de taxes, d'autres éléments comme la proximité des voies ferroviaires, la disponibilité et le coût de la main-d'oeuvre étaient aussi des facteurs qui pouvaient inciter des industriels à s'établir dans une localité. Au début du XX^e siècle, la qualité du réseau d'électricité était également devenue un important facteur de

⁴⁹ Kesteman, Jean Pierre, Peter Southam et Diane Saint-Pierre. *Op. Cit.* p. 377.

⁵⁰ Robert Thomas Naylor. *The History of Canadian Business 1867-1914*, volume 2, *Industrial Development*. Toronto. James Lorimer. 1975, p. 131 à 156.

localisation industrielle⁵¹. Dans les circonstances, les autorités municipales étaient conscientes qu'elles devaient se doter d'un service électrique adéquat ou laisser à une compagnie d'électricité capable de répondre aux besoins des industriels le soin de desservir leurs territoires. Dans les Cantons de l'Est, SCP était alors la seule entreprise d'électricité ayant les ressources énergétiques suffisantes pour soutenir convenablement la croissance industrielle de la région. Le fait d'être desservi par cette entreprise devenait donc un atout supplémentaire pour les municipalités dans leurs efforts pour attirer les investissements industriels.

L'intérêt des élites municipales pour le développement industriel était partagé par les dirigeants de SCP. En effet, la promotion industrielle était au centre de la stratégie de croissance de l'entreprise. Comme nous l'avons souligné précédemment, le territoire convoité par celle-ci n'offrait pas de perspectives de profit aussi intéressantes que celles des régions plus fortement urbanisées et industrialisées. Sa croissance était donc directement liée à l'essor économique de son territoire. Rapidement, la localisation de nouvelles entreprises fut identifiée comme le meilleur moyen de favoriser la croissance économique et un département de promotion industrielle fut créé à cette fin⁵².

⁵¹ Des industries ont déjà quitté ou menacé de quitter des localités en raison de la mauvaise qualité du service d'électricité. Vers 1910, cette situation s'est produite à Magog où Dominion Textile Company menaçait de concentrer ses activités dans son usine de Montréal si la municipalité ne construisait pas une nouvelle centrale hydroélectrique. Comité du centenaire de Magog. *Centenaire de Magog, 1888-1988*. Les éditions Orford. Magog 1988. p. 85 et 86. En 1922, une manufacture de tissage a également quitté la ville de Coaticook en raison de la piètre qualité du service d'électricité offert par la municipalité. Ville de Coaticook. *Mémoire établissant les avantages retirés de la municipalisation de l'électricité*. (Mémoire présenté à la Commission de l'Électricité de la Province de Québec). AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec, P1/ boîte 2743/5.

⁵² Nous savons que ce département a joué un rôle important pour attirer de nouvelles industries sur le territoire de l'entreprise. Toutefois, le fonds de SCP, qui est conservé aux archives d'Hydro-Québec, ne contient pas de documentation qui nous permettrait d'en apprendre davantage sur les activités de ce département.

Les emplois créés par les nouvelles entreprises devaient favoriser la hausse du niveau de vie des habitants en plus d'attirer de nouveaux citoyens dans les villes desservies par SCP. On comprend donc que cette stratégie de promotion industrielle visait à moyen et long terme la hausse des ventes d'électricité pour les usages domestiques, lesquelles pouvaient s'avérer plus rentables encore à long terme que la vente d'énergie aux établissements industriels. La stratégie de SCP était donc similaire à celle de Shawinigan Water and Power. Toutefois, en raison de ses capacités de production plus limitées, SCP ne pouvait pas attirer des papetières et autres industries exigeant de gros blocs d'énergie à bas prix⁵³. Par contre, la présence de main-d'oeuvre abondante et à bon marché sur son territoire constituait un avantage certain pour attirer des manufactures de textiles et autres établissements de production légères. C'est donc ce type d'entreprise que SCP s'est employée à attirer sur son territoire.

2.3 Le rachat du réseau de Farnham

Les dirigeants de SCP ont également grandement misé sur leur capacité à attirer des entreprises pour convaincre les municipalités de leur vendre leur réseau ou de leur accorder une franchise pour la distribution d'électricité. En 1925, les tractations qui ont mené au rachat du réseau municipal de la ville de Farnham montrent clairement toute l'importance de la clientèle industrielle, aussi bien pour la municipalité que pour l'entreprise privée⁵⁴.

⁵³ Les papetières de la région n'étaient pas desservies par SCP. Celle de Windsor était située à proximité du territoire de SCP, mais était alimentée par Shawinigan Water and Power. De son côté, la papetière de Bromptonville exploitait sa propre centrale hydroélectrique.

⁵⁴ Dans le fonds d'archives de SCP, qui est conservé aux archives d'Hydro-Québec, on retrouve un dossier qui comprend de la correspondance et des documents concernant la ville de Farnham et l'acquisition de son réseau d'électricité. Les informations que nous présentons dans les pages qui suivent sont tirées de ce dossier. Dossier *Farnham (Town of)*. AHQ. F15/1800-00/2491/ boîte 3478/130.

La ville de Farnham était située sur le tracé de la future ligne de transport qui, en 1925, devait relier Saint-Jean à Adamsville. SCP avait évidemment intérêt à racheter le réseau municipal pour rentabiliser sa ligne. Des négociations pour le rachat du réseau furent engagées en 1922. À l'époque, l'entreprise pouvait compter sur l'appui d'une partie de la population et d'hommes d'affaires importants comme A. B. Comeau et Robert. C. Wilkins⁵⁵. Les négociations s'annonçaient malgré tout difficiles puisque la ville réalisait des profits en assurant elle-même le service à ses citoyens. L'analyse du réseau réalisé par SCP présentait toutefois un portrait bien différent.

Selon l'entreprise, le réseau municipal était rentable seulement si les frais d'administration, les intérêts sur les sommes investies et un montant pour la dépréciation des équipements n'étaient pas pris en considération. En tenant compte de ces éléments, la compagnie évaluait que depuis 1911, le réseau de Farnham avait un déficit cumulé de plus de 100 000 \$ et que des hausses de taxe avaient permis d'éponger ces pertes⁵⁶. L'analyse de l'entreprise révélait également que les équipements de production avaient du mal à répondre à la demande en énergie des clients et que le recours aux équipements auxiliaires fonctionnant à la vapeur serait nécessaire pour faire face à la hausse de la

⁵⁵ La correspondance entre SCP et Wilkins, montre que ce dernier était l'un des principaux partisans de la vente du réseau municipal. Il était également propriétaire d'une manufacture de vêtement et le président de la chambre de commerce de la ville. Comme nous l'avons expliqué précédemment, il avait sans doute intérêt à ce que la ville soit desservie par une compagnie d'électricité capable d'approvisionner convenablement et à bas prix sa manufacture. Canadian Pacific Railway, qui désirait depuis longtemps que la ville soit desservie par SCP, appuyait également les démarches de l'entreprise d'électricité. L'appui de ces différents intervenants est un indice qui nous porte à croire que les industriels et hommes d'affaires étaient favorables à la vente du réseau municipal. Correspondance entre SCP et Robert C. Wilkins. AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/1800-00/2491/ boîte 3478/130.

⁵⁶ L'entreprise n'était certainement pas neutre dans le dossier et ses chiffres sont possiblement exagérés. Ses arguments montrent toutefois que les données de la municipalité n'étaient pas entièrement fiables pour évaluer la rentabilité réelle du réseau.

consommation. SCP ne parvint toutefois pas à convaincre les autorités municipales et les négociations échouèrent.

À la fin de l'année 1924, l'entreprise jugea que le moment était bien choisi pour tenter une nouvelle fois d'acquérir le réseau municipal. Celle-ci prévoyait le rachat du réseau de distribution et de la centrale pour la somme de 100 000 \$. Ce montant permettrait à la ville de réduire sa dette et d'épargner les intérêts qu'elle devait payer. De plus, les tarifs demandés par SCP étaient alors 25 % moins élevés que ceux exigés par la municipalité. Les sommes économisées sur les intérêts et sur les tarifs permettraient aux citoyens de réaliser des économies importantes, et ce, même s'il en coûterait plus cher pour l'éclairage des rues et le fonctionnement de la station de pompage. Farnham pourrait également compter sur un approvisionnement énergétique suffisant pour attirer de nouvelles manufactures et bénéficier de l'expertise du département de promotion industrielle de l'entreprise dans ce domaine.

Avant de présenter officiellement leur offre à la municipalité, les dirigeants de SCP désiraient savoir comment leur nouvelle tentative serait perçue par la population. Anatole Drache, qui était vraisemblablement un employé de l'entreprise, fut chargé de sonder l'opinion publique. En décembre 1924, celui-ci entra en communication avec le notaire Eugène Léveillé qui approcha officieusement des citoyens influents de Farnham. La correspondance entre Drache et Léveillé est très révélatrice des enjeux liés à la vente du réseau pour la municipalité et la compagnie.

Dans sa lettre du 16 décembre 1924, Eugène Léveillé souligne qu'il : « est reconnu publiquement et démontré clairement par tes chiffres et ceux de notre secrétaire, que le pouvoir ne paye pas chez nous. »⁵⁷ On remarque également dans les propos de Léveillé une certaine méfiance quant à la proposition de SCP. Ils se demandent entre autres pourquoi elle désirait tant acheter un réseau qui n'était pas rentable. Il n'était certainement pas le seul citoyen qui s'interrogeait sur ce point. La réponse de Drache nous permet de bien comprendre les motivations de l'entreprise :

Peux-tu croire un instant que ce pouvoir entre nos mains deviendra rentable si nous ne changeons pas la situation à Farnham. Crois-tu qu'en réduisant les taux, en allant investir à Farnham dans le prix d'achat et la construction d'une ligne de transmission plus d'argent que vous en avez vous-mêmes investi et en y amenant une administration plus dispendieuse que celle que vous avez actuellement. Crois-tu sincèrement que c'est votre installation actuelle et les possibilités actuelles qui nous tentent à Farnham? Il suffit de réfléchir un instant, pour voir bien clairement que ce sont les possibilités qu'il y a à Farnham qui nous engagent à faire les démarches que nous faisons. [...] Tu dis plus loin « j'en arrive à la conclusion que le succès ne dépend pas du pouvoir mais, de son administration. » Permits-moi de différer d'opinion, et je ne veux pas me servir de d'autres arguments que de celui-ci; trouve-moi une municipalité qui a grandi qui n'avait pas à offrir un service électrique auquel l'industrie pouvait raisonnablement se fier. [...] Plus nous grandissons, plus nous étendons notre champ d'actions [*sic*], meilleur est le service que nous donnons et plus solides sont nos bases d'opération [*sic*]. Voici la principale raison pourquoi nous nous efforçons de servir le plus grand nombre possible de municipalités. L'utilité publique ne grandit et ne prend de l'importance que si elle a l'opportunité d'étendre son champ d'actions [*sic*].⁵⁸

On comprend donc que pour les dirigeants de l'entreprise, l'achat du réseau de Farnham n'était une bonne affaire que s'ils parvenaient à assurer la croissance de la ville en y attirant des entreprises.

⁵⁷ Correspondance entre Anatole Drache et Eugène Léveillé. AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/1800-00/2491/boîte 3478/130.

⁵⁸ Ibid.

Le véritable enjeu pour la municipalité était également le développement industriel et la question de la rentabilité du réseau d'électricité n'était que secondaire. Dans le passé, la ville n'avait pas eu beaucoup de succès dans ses tentatives pour attirer des entreprises industrielles importantes sur son territoire. Dans sa lettre du 23 décembre 1924, Léveillé indique d'ailleurs qu'il est personnellement convaincu que:

[...] le mieux serait de vous vendre, assurés que nous sommes que vous contribueriez nécessairement au développement de Farnham en faisant un succès pour vous dans cette entreprise de Farnham. [...] Je vais même plus loin; j'accepte ton opinion quand tu me dis que la meilleure garantie que Farnham aurait en vous vendant pour voir développer sa ville et avoir de l'industrie, serait votre bon service de l'électricité dans lequel l'industrie a déjà confiance.⁵⁹

Il souligne également qu'une partie de la population était aussi de cet avis. Toutefois, d'autres citoyens croyaient que le réseau municipal était rentable et mettaient en doute la capacité de SCP à attirer des entreprises. Il fallait donc trouver une solution pour convaincre la population de la bonne volonté de l'entreprise. La vente aurait été acceptée sans trop d'opposition si SCP avait accepté de garantir que de nouvelles entreprises seraient localisées à Farnham. Ses dirigeants refusaient toutefois de s'engager formellement en ce sens. Ils considéraient que leurs succès à Saint-Hyacinthe, Drummondville et dans les autres localités desservies étaient une garantie suffisante. Ce passage de la lettre d'Eugène Léveillé, datée du 23 décembre 1924, illustre bien cette situation.

Le mot garantie vis-à-vis ta compagnie, semble être immorale [*sic*] et vis-à-vis Farnham, la garantie par ta compagnie qu'elle sera obligée d'amener des industries à Farnham, si on lui vend notre pouvoir, est la seule condition qui nous sépare. En relisant ta lettre du 19 décembre 1924, je

⁵⁹ Ibid.

comprends que ta compagnie n'aime pas cette obligation et même qu'elle ne consentira jamais à l'inclure dans son acte d'acquisition de notre pouvoir.⁶⁰

Pour convaincre la population de la bonne foi de SCP et de sa capacité à attirer des établissements industriels, Léveillé suggéra à l'entreprise de commencer par trouver une compagnie qui voudrait s'établir à Farnham. Évidemment, la venue de cette nouvelle firme serait conditionnelle à la vente du réseau municipal qui, de toute façon, ne pouvait pas répondre aux besoins d'une compagnie d'importance. C'est cette stratégie qui va finalement être privilégiée par les dirigeants de la compagnie d'électricité.

La recherche de promoteurs industriels fut simplifiée en raison des contacts déjà établis par le département de promotion industrielle de SCP. Depuis quelques années, la firme Paramount International Rubber Company évaluait la possibilité de mettre sur pied une manufacture de caoutchouc à Sherbrooke. En janvier 1925, les négociations pour s'établir dans cette localité étaient dans une impasse et les promoteurs du projet songeaient à localiser leur établissement en Ontario. Les dirigeants de SCP réagirent toutefois promptement et offrirent des conditions avantageuses pour que la manufacture de caoutchouc soit localisée à Farnham. Les promoteurs se sont montrés fort intéressés par le site proposé et la compagnie d'électricité décida de profiter de la situation pour faire une nouvelle offre à la municipalité. Elle accepta également de bonifier son offre en versant 5000 dollars par année à la municipalité pendant une période de 10 ans.

Le projet de vente soulevait malgré tout une vive opposition. Lors de la réunion du conseil municipal du 2 mars 1925, les élus devaient adopter le règlement approuvant la

⁶⁰ Ibid.

vente du réseau. Lors de cette réunion, les opposants, menés par le notaire A. Noiseux, tentèrent sans succès de faire dérailler le processus. Trois conseillers et le maire votèrent pour le règlement et trois conseillers s'y opposèrent. Le règlement fut donc adopté. Toutefois, il devait encore être approuvé par les citoyens lors d'un référendum.

Les citoyens favorables à la vente du réseau municipal considéraient que l'offre de l'entreprise était raisonnable et que l'établissement de Paramount International Rubber Company serait bénéfique pour l'ensemble de la population. Les passages suivants, d'une lettre du comité favorable à la vente, expriment bien les raisons qui ont poussé ses membres à appuyer le projet.

If we consider that the Power has been in operation for 14 years, and even more, the decrease in volume of water in the river during that period, we think the offer of \$150,00.00 for the property that cost originally 147,000.00 is very satisfactory. [...] It seems to be unreasonable, not to say ridiculous, to imagine and believe that the two Companies would invest such a large capital if they were not serious. [...] Further, we know that the Canadian Pacific Railway is very favorable to the coming in here of the Southern Canada Power Company, together with the Paramount Company, which constitutes a very strong moral guarantee. [...] A vote in favor of the sale of the Power means prosperity for the Town of Farnham, because this means more work for everybody, more business for the merchants, our hotels, our professional men, our railroads, our children and everybody will benefit by it in our town. The proprietor who has houses to let or lands for sale will benefit by the increase of the population. Consequently, the increasing population will contribute to reduce our taxes and add to the value of our properties.⁶¹

Le comité était également favorable à la vente puisque les citoyens et industriels bénéficieraient d'une réduction de leur facture d'électricité. SCP a aussi activement participé à la campagne référendaire en envoyant aux citoyens des brochures vantant les succès de l'entreprise dans d'autres localités. Pour faire taire les critiques, Paramount

⁶¹ Lettre du 18 mars 1925, écrit par le représentant du «Forward Farnham Committee». AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/1800-00/2491/ boîte 3478/130.

International Rubber Company et SCP acceptèrent également de fournir des garanties en ce qui a trait au montant versé annuellement en salaire aux employés de la future manufacture⁶².

Même si la proposition ne faisait pas l'unanimité, les citoyens de Farnham ont approuvé la vente du réseau par une majorité 73 voix lors du référendum sur la question tenu les 24 et 25 mars 1925⁶³. Les opposants au projet ont malgré tout tenté de faire annuler la vente par le département des affaires municipales du Québec. Ces derniers prétendaient que la vente allait faire perdre des revenus importants à la municipalité et que les taxes devraient être augmentées pour combler ces pertes⁶⁴. Ils remettaient également en cause la légalité de l'entente qui, selon eux, ne constituait pas un contrat pour la fourniture d'électricité, mais un contrat pour implanter une entreprise à Farnham. De plus, ils avançaient que les citoyens n'avaient pas voté en toute liberté puisqu'une rumeur, voulant qu'une autre entreprise importante procède à des licenciements si la vente n'était pas approuvée, circulait au moment du vote. Cette tentative pour faire annuler la vente ne donna toutefois pas de résultat.

⁶² Paramount International Rubber Company offrait à la municipalité une somme de 5000 \$ par années, si elle ne versait pas respectivement 25000, 50000 et 75000 dollars en salaire au cours de ses trois premières années d'activité à Farnham. Si Paramount International Rubber Company était incapable de payer cette pénalité de 5000 \$, Southern Canada acceptait de dédommager en partie la municipalité. De plus, la compagnie d'électricité acceptait que la vente du réseau municipal soit annulée si la manufacture de caoutchouc ne commençait pas ses activités dans un délai de six mois après la vente. James. B. Woodyatt. Lettre adressée à la ville de Farnham, 18 mars 1925. AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/2491/ boîte 3478/130. Paramount International Rubber. Lettre adressée au maire de Farnham, 13 mars 1925. AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/1800-00/2491/ boîte 3478/130.

⁶³ Le résultat final est de 221 voix pour la vente et 148 voix contre la vente. *Farnham 1851-2001*. Éditions Louis Bilodeau et fils Ltée. Sherbrooke. 2000, p. 551.

⁶⁴ Les arguments des opposants à la vente du réseau municipal sont tirés d'une coupure de journal contenu dans le dossier de Southern Canada Power sur la ville de Farnham. AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/1800-00/2491/ boîte 3478/130.

L'exemple du réseau municipal de Farnham montre bien que la capacité de SCP à attirer des entreprises a grandement favorisé son expansion territoriale. Elle a également usé de cet avantage pour faciliter le renouvellement des franchises obtenues auprès de certaines municipalités. Par exemple, en 1927, elle avait entrepris des négociations avec la ville de Saint-Jean pour le renouvellement de sa franchise. Les discussions avec la ville étaient ardues et cette dernière décida de se tourner vers la Commission des Services Publics pour obtenir de meilleures conditions. Les dirigeants de SCP étaient toutefois convaincus qu'ils pourraient éviter une confrontation devant la commission s'ils parvenaient à attirer de nouvelles entreprises sur le territoire de la ville⁶⁵.

Au même moment, une manufacture de matériel électrique de Saint-Lambert, Monarch Electric Company, avait été détruite par le feu. Cette entreprise était la propriété de J. M. Robertson, qui était également un des vice-présidents de SCP. Ce dernier était prêt à déménager sa manufacture à Saint-Jean si la compagnie d'électricité acceptait d'y investir 50 000 \$. L'offre de Robertson fut rapidement acceptée. Par la suite, l'entreprise en est rapidement venue à une entente avec la municipalité de Saint-Jean. Cette entente n'était que d'une durée de cinq ans, mais prévoyait une prolongation de cinq années supplémentaires si SCP amenait une nouvelle entreprise industrielles à s'établir sur le territoire de la ville⁶⁶. Évidemment, en raison de l'entente avec Monarch Electric Company, la prolongation de la franchise était assurée⁶⁷.

⁶⁵ Procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de SCP tenue le 16 décembre 1927. AHQ. Fonds Southern Canada Power. F15/1004-00/2482/ boîte 4219.

⁶⁶ Procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de SCP tenue le 27 janvier 1928. AHQ. Fonds Southern Canada Power. F15/1004-00/2482/ boîte 4219.

⁶⁷ SCP a également contribué à attirer cinq autres industries à Saint-Jean pendant la même année. Southern Canada Power. *Quinzième rapport annuel*. AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/2494/ boîte 3442.

Il ne faut également pas oublier que les différentes municipalités desservies rivalisaient entre elles pour attirer de nouvelles manufactures. Pour conserver l'appui des municipalités, SCP devait donc s'assurer de ne pas favoriser l'établissement de manufactures dans une localité au détriment d'une autre localité desservie. Certaines municipalités ont d'ailleurs inclus des clauses à leur franchise pour s'assurer que l'entreprise ne détourne pas les établissement industriels vers d'autres localités. Par exemple, dans le contrat de vente du réseau municipal de Granby à SCP, la clause numéro 16 stipule que :

[...] if at any time after the twenty four hour service has been put in operation any new industry manifests its desire or intention to locate in the city of Granby, the Company will promptly quote a power rate for the said new industry and will not offer or give directly or indirectly, under pain of forfeiture of its franchise, any lower rate to the said industry in any other city, Town, Village, Parish or Township.⁶⁸

* * *

Avant 1916, la croissance de SCP a été grandement freinée par des difficultés de financement. La maîtrise de ressources hydroélectriques importantes sur la rivière Saint-François lui a toutefois permis d'établir un rapport de force avec les autres grandes entreprises d'électricité et de parvenir à une entente territoriale avec Shawinigan Water and Power. Cette entente lui assurait le monopole de la vente d'électricité sur un territoire considérable. De plus, elle permettait à l'entreprise d'obtenir l'énergie nécessaire à alimenter son réseau avant que ses principales centrales hydroélectriques ne soient construites, ainsi qu'un débouché pour l'énergie produite une fois qu'elles seraient mises en fonction.

⁶⁸ Contrat de vente du réseau de la municipalité de Granby. AHQ. Fonds Southern Canada Power F15/2491/ boîte 3478/130.

L'entreprise trouva plus facilement le financement nécessaire à son expansion après l'arrivée du groupe financier Nesbitt Thompson à la direction de l'entreprise. Ce dernier disposait de moyens autrement plus puissants que ceux des fondateurs (la firme de Clarence J. McCuaig). Les chances de succès de l'entreprise étaient donc bien meilleures à compter de 1916. Dans les années suivantes, SCP a racheté plusieurs compagnies locales en plus d'électrifier un nombre croissant de localités. En 1929, son emprise territoriale était considérable. La plupart des compagnies d'électricité toujours indépendantes étaient situées en périphérie de son réseau, ou lui achetaient l'énergie dont elles avaient besoin.

Le succès de SCP s'explique en grande partie par le rôle qu'elle a joué dans le développement industriel de son territoire. En effet, l'industrialisation de la région qu'elle desservait n'avait pas été particulièrement dynamique à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle. L'irrégularité et la puissance limitée des cours d'eau constituaient des désavantages majeurs pour les industriels. Pour actionner leurs équipements de production, les industriels locaux devaient souvent se tourner vers la machine à vapeur. Or, en raison du prix relativement élevé du combustible, le recours à cette source d'énergie n'était pas très avantageux. En offrant aux industriels une source d'énergie fiable et bon marché, la compagnie d'électricité pouvait donc résoudre le problème des industriels et favoriser l'établissement de nouvelles manufactures dans la région.

En raison du nombre limité de centres urbains et industriels situés sur son territoire, les perspectives de profits de SCP n'étaient pas aussi intéressantes que celles des autres

grandes entreprises d'électricité. Pour favoriser l'urbanisation de son territoire, et par le fait même, la croissance de ses revenus, elle a mis sur pied un département de promotion industrielle chargé d'attirer des entreprises dans les localités desservies. De leur côté, les élites de plusieurs localités cherchaient également depuis plusieurs années à attirer des entreprises sur leur territoire. Comme le montrent les exemples de Farnham et Saint-Jean, SCP a grandement misé sur sa capacité à attirer des manufactures et sur ses relations avec les industriels pour convaincre les municipalités de lui vendre leur réseau ou de lui accorder une franchise pour la vente et la distribution d'électricité.

La question du développement industriel a certainement contribué à convaincre les autorités municipales de plusieurs centres industriels du Québec de laisser à des entreprises d'envergure régionale le soin d'assurer la vente d'électricité sur leurs territoires. Il ne s'agit toutefois pas de la seule raison qui permet de comprendre pourquoi les municipalités et autres compagnies ont vendu leurs réseaux d'électricité. Nous nous intéresserons à ces raisons dans le chapitre suivant en limitant toutefois notre analyse aux réseaux municipaux. Deux raisons motivent notre choix de limiter ainsi notre analyse. D'abord, il est plus facile de trouver des informations sur les réseaux municipaux que sur les réseaux privés qui ont laissé bien peu de traces. De plus, comme nous l'avons souligné au chapitre 3, les municipalités semblaient moins susceptibles de se départir de leurs réseaux. Accorder une attention particulière à ces réseaux, nous permet enfin de rendre compte d'un vaste débat durant les premières décennies du XX^e siècle autour de la gestion municipale des services d'électricité.

CHAPITRE 5

Succès et misères des réseaux municipaux

À la toute fin du XIX^e siècle et au début du XX^e, certaines municipalités se sont engagées directement dans le domaine de l'électricité. La municipalisation était alors perçue par plusieurs, comme un moyen efficace de protéger les consommateurs des abus des entreprises privées. Dans les années suivantes, un nombre croissant de municipalités ont choisi cette option. Toutefois, vers le milieu des années 1910, certaines d'entre elles ont commencé à se départir des réseaux qu'elles avaient mis sur pied. Ce mouvement de vente des réseaux municipaux s'est ensuite accéléré au début des années trente.

Au même moment, les opposants aux monopoles régionaux gagnaient en popularité sur l'ensemble du territoire québécois. Ces derniers reprochaient aux grandes entreprises de profiter de leur situation dominante pour maintenir des tarifs élevés et réaliser d'importants profits au détriment des consommateurs. Pour le prouver, ils comparaient les tarifs demandés par les grandes entreprises québécoises à ceux de l'Ontario, où l'électrification avait été confiée à une société d'État dès 1906. Des comparaisons étaient également faites avec les taux des réseaux municipaux. Une fois de plus, la municipalisation était présentée comme un moyen efficace de protéger les intérêts des citoyens. De leur côté, les monopoles régionaux ne restaient pas indifférents devant ces attaques et déployaient des efforts considérables pour réfuter les arguments de leurs détracteurs. Évidemment, ils cherchaient à montrer que les municipalités étaient incapables d'offrir un service d'aussi bonne qualité et des tarifs inférieurs aux leurs.

À l'échelle locale, des débats aussi passionnés ont opposé les partisans de la municipalisation aux défenseurs de la gestion privée des réseaux pendant les premières décennies du siècle dernier. Les travaux de Jean-Pierre Kesteman et Daniel Boutet nous ont permis d'en apprendre beaucoup sur ces débats¹. Cependant, les historiens ont accordé peu d'attention à l'étude des réseaux municipaux en tant que tels. Le cas du réseau municipal de Sherbrooke est pratiquement le seul à avoir fait l'objet d'une étude plus poussée². Cet exemple n'est toutefois pas représentatif de l'ensemble des autres réseaux municipaux qui, pour la plupart, ne possédaient pas de capacités de production aussi importantes ou ne faisaient que distribuer l'électricité achetée d'une entreprise productrice.

Encore aujourd'hui il est donc bien difficile de répondre à certaines questions sur ces réseaux. Étaient-ils vraiment en mesure d'exiger des tarifs inférieurs à ceux des monopoles régionaux? La municipalisation a-t-elle été partout une expérience concluante? Pourquoi plusieurs municipalités se sont-elles départies de leurs réseaux alors que d'autres les ont conservés? Nous tenterons de donner quelques éléments de réponses à ces questions dans les pages qui suivent. Mais d'abord, revenons brièvement sur la municipalisation des réseaux et sur le mouvement d'opposition aux monopoles régionaux.

¹ Voir : Jean-Pierre Kesteman. *La ville électrique : un siècle d'électricité à Sherbrooke, 1880-1988*. Sherbrooke. Les Éditions Olivier. 1988, 234 p. Daniel Boutet. *Le mouvement d'opposition au monopole de l'électricité à Québec dans l'entre-deux-guerres*. Mémoire de Maîtrise (Études québécoises), UQTR, avril, 1999, 105 p.

² Jean-Pierre Kesteman. *Op. Cit.*

1. L'intervention des municipalités dans le domaine de l'électricité

Le mouvement de municipalisation des réseaux d'électricité s'inscrit dans le cadre plus large de la contestation du monopole des compagnies de services publics³. On parle ici des entreprises offrant des services publics essentiels comme les compagnies de transport urbain, de téléphone, d'aqueduc et bien sûr d'électricité. La construction d'infrastructures pour amener l'eau, le téléphone ou l'électricité aux domiciles est essentielle au fonctionnement de ces entreprises et des sommes importantes doivent être investies à cette fin.

Dans les circonstances, la concurrence directe entre des entreprises de ce type aurait nécessité la mise en place de nombreuses infrastructures parallèles. Or, la multiplication des réseaux n'était évidemment pas plus pratique que rentable. En effet, comme nous l'avons expliqué au chapitre 3 avec l'exemple des entreprises d'électricité, il est globalement plus rentable d'exploiter un grand réseau qu'une multitude de petits réseaux indépendants. C'est pourquoi la compétition directe entre ces entreprises n'aurait pas favorisé une baisse des tarifs ou une amélioration de la qualité des services. De par la nature de leurs activités, les entreprises de services publics étaient donc monopolistiques et des solutions devaient être trouvées pour s'assurer qu'elles ne profitent pas de la situation.⁴

³ Sur le sujet, voir : Christopher Armstrong et Henry Vivian Nelles. *Monopoly's Moment*. Philadelphia. Temple University. 1986, 393 p.

⁴ Il faut ici préciser que le territoire sur lequel les entreprises de services publics avaient le monopole n'était pas nécessairement très vaste.

Avec la création d'Hydro-Ontario dès 1906, l'État ontarien est rapidement intervenu pour éviter les abus. Au Québec, il faut toutefois attendre les années trente avant que l'État commence à surveiller activement les agissements des compagnies privées. Avant cette période, cette responsabilité était assumée tant bien que mal par les autorités municipales⁵. C'est elles qui accordaient les franchises pour la distribution d'électricité et qui négociaient les tarifs avec les entreprises. De plus, lorsque le service offert par ces dernières n'était pas à la hauteur des attentes, c'est vers les autorités municipales que se tournaient les citoyens.

2. Les motifs de la municipalisation

Il est difficile d'obtenir des informations précises sur les motifs qui ont poussé certaines municipalités à s'engager dans la vente et la production d'électricité. Évidemment, les sources gouvernementales comme les *Central Electric Stations* ne fournissent pas de données sur le sujet. Les informations que nous avons trouvées dans différentes monographies sur l'histoire des municipalités concernées, de même que dans les rares études de cas à avoir été réalisées nous donnent tout de même une certaine idée. Dans certains cas (comme Asbestos, Baie-d'Urfé, et Saint-Gabriel-de-Brandon), les autorités municipales désiraient offrir un nouveau service à la population⁶. Dans la majorité des cas toutefois, c'est en raison de l'insatisfaction de la population envers le service des entreprises privées que la municipalisation a été décidée⁷. Cette insatisfaction

⁵ Ce rôle était également assumé par Commission des Services Publics. Comme nous l'avons déjà souligné dans le premier chapitre de ce mémoire, celle-ci s'est toutefois avérée incapable d'assurer une protection convenable contre les abus des monopoles.

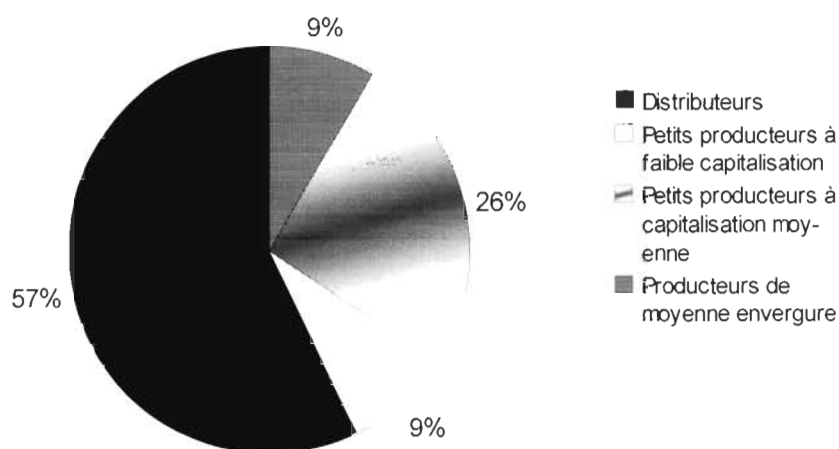
⁶ Voir les références dans la section sur les monographies de municipalité dans la bibliographie.

⁷ C'est le cas pour les localités de Mégantic, Fraserville, Saint-Jérôme, Pointe-Claire, Roberval, Saint-Raymond, Sherbrooke, Bagotville, Verdun, Saint-Hyacinthe, Danville, Jonquière. Voir les références dans la section sur les monographies de municipalités dans la bibliographie.

était causée par la mauvaise qualité du service, les tarifs jugés excessifs ou encore l'incapacité des compagnies à répondre convenablement aux besoins des usagers.⁸

Figure 5.1:

Réseaux municipaux de chaque type en 1919



Sources : Central Electric Stations in Canada 1919 et EGDC, compilation de l'auteur.

En nous appuyant sur les données des Central Electric Stations, de l'Inspection des compteurs et de la liste fournie dans le mémoire de Damien Bouchard, nous sommes parvenus à identifier 59 réseaux municipaux⁹. Évidemment, certains d'entre eux n'ont pas été en activité pendant toute la période 1900-1934. En 1919, 36 réseaux étaient la propriété de municipalités, ce nombre a légèrement augmenté au cours des années

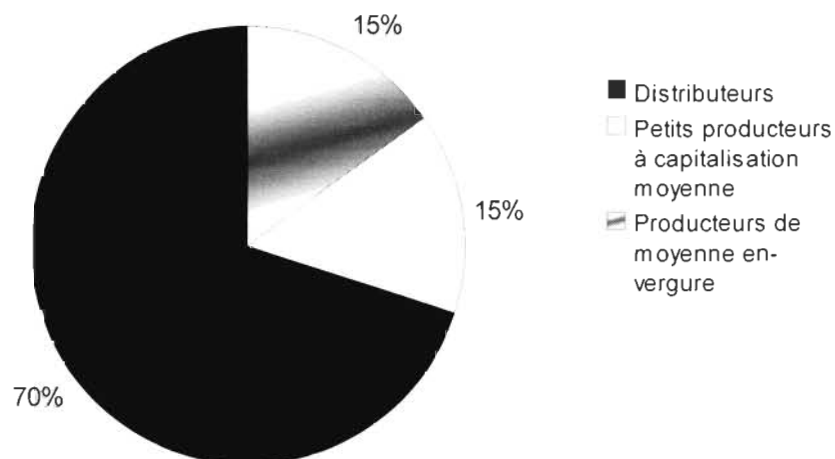
⁸ Parmi les municipalités ayant municipalisé leurs réseaux, Verdun et Saint-Hyacinthe sont les deux seules qui étaient alors desservies par des monopoles régionaux. Cela ne signifie pas pour autant qu'il y avait une bonne entente entre les grandes entreprises et les municipalités. Il est toutefois difficile d'évaluer l'ampleur du mouvement d'opposition aux monopoles régionaux avant les années 1930. Une étude plus poussée des archives de la Commission des Services Publics, qui était souvent appelée à jouer le rôle d'arbitre lors de conflit, nous permettrait sans doute d'en apprendre davantage sur le sujet. En raison de l'ampleur d'une telle tâche, nous laisserons à d'autres le soin de se pencher sur cet aspect de l'histoire de l'électricité au Québec.

⁹ T.-Damien Bouchard. *L'électricité dans la Province de Québec. Mémoire de l'Union des Municipalités* (Soumis à la Commission de l'Électricité), 1934, p. 4.

suivantes pour s'établir à 41 en 1928. La proportion de réseaux municipaux par rapport à l'ensemble des compagnies d'électricité était donc respectivement de 27,7 % et de 34,7 % pour ces deux années. Cette proportion peut sembler importante. Toutefois, Claude Bellavance a bien montré que le nombre de localités desservies par ces réseaux était relativement faible et qu'il a grandement chuté entre 1919 et 1928. En fait, moins de 5 % des localités électrifiées étaient desservies par un réseau municipal en 1928¹⁰. Il est également intéressant de noter que, contrairement aux cas de Sherbrooke et de Westmount, la plupart des réseaux municipaux québécois des années 1920 ne faisaient que distribuer l'électricité achetée d'un producteur (Figures 5.1 et 5.2).

Figure 5.2:

Réseaux municipaux de chaque type en 1928



Source : Central Electric Stations in Canada 1928, compilation de l'auteur.

¹⁰ Claude Bellavance. « Réseaux, territoires et électricité : la dynamique spatiale du processus d'électrification du Québec méridional » *Op. Cit.* p. 401.

Ces données ne nous permettent toutefois pas de saisir complètement l'ampleur du mouvement de municipalisation des réseaux d'électricité. En effet, nous savons que des campagnes pour la municipalisation ont également eu lieu dans d'autres localités. Ces tentatives de municipalisation n'ont toutefois pas été couronnées de succès. Les exemples de Buckingham, Rimouski et Québec, illustrent bien les nombreuses difficultés qui pouvaient faire échouer de tels projets. Voyons de plus près.

À la fin du XIX^e siècle, la municipalité de Buckingham avait confié la distribution d'électricité et l'éclairage des rues à la compagnie d'Albert McLaren. Le service de l'entreprise n'était toutefois pas à la hauteur des attentes si bien que la municipalité comptait bien racheter le réseau électrique à l'expiration du contrat entre les deux parties. Toutefois, le déclenchement de la Première Guerre mondiale fit reporter le projet de municipalisation. En 1923, la municipalité tenta à nouveau d'acquérir le réseau. Les hésitations du conseil municipal et l'opposition de l'entreprise empêchèrent à nouveau la réalisation du projet. Une bataille juridique s'engagea ensuite pour déterminer si le contrat entre la ville et la compagnie autorisait la première à racheter le réseau de la seconde. En 1934, les deux parties n'étaient pas encore parvenues à s'entendre¹¹.

La ville de Rimouski comptait également municipaliser son réseau d'électricité à l'expiration de la franchise du Crédit Municipal Canadien. Cependant, en 1923, l'entreprise locale était rachetée par la Compagnie de Pouvoir du Bas-Saint-Laurent. L'ancienne centrale fut démantelée par son nouveau propriétaire et la municipalité s'est

¹¹ Correspondance entre la municipalité de Buckingham et la Commission Lapointe. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec. AHQ, P1/ boîte 2744/92, 1934.

dès lors trouvée dans l'impossibilité d'en faire l'acquisition¹². Dans le cas de Québec, malgré des efforts considérables, les autorités municipales ne parvinrent tout simplement pas à obtenir une modification de la charte de la ville auprès des autorités provinciales¹³. Or, une modification de la charte était nécessaire pour procéder à la municipalisation.

On constate donc que la municipalisation d'un réseau d'électricité n'était pas une tâche facile. Les partisans de la municipalisation devaient d'abord convaincre les membres du conseil municipal et les citoyens du bien-fondé de leur démarche. Ce qui n'était pas une mince affaire considérant les sommes importantes qui devaient généralement être empruntées pour financer un tel projet. Les municipalités devaient ensuite obtenir une modification de leur charte auprès du gouvernement provincial qui, dans certains cas, n'était pas favorable à leur cause. Dans les localités desservies par des entreprises privées, celles-ci faisaient évidemment campagne contre la municipalisation et étaient prêtes à défendre leurs privilèges devant les tribunaux ou la Commission des Services Publics du Québec. Il était donc généralement préférable d'attendre l'expiration du contrat passé avec les entreprises avant de tenter d'acquérir un réseau. Or, à ce moment, la conjoncture n'était pas nécessairement favorable.

¹² Rimouski (ville). *Mémoire présenté par la ville de Rimouski à la Commission de l'électricité de la province de Québec*. 12 octobre 1934, AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec, P1/boîte 2744/108.

¹³ Daniel Boutet. *Op. Cit.* p. 65 à 93.

3. La contestation des monopoles régionaux

Au début des années trente, un fort mouvement d'opposition aux monopoles régionaux gagnait en popularité sur l'ensemble du territoire québécois¹⁴. Les principaux porte-paroles du mouvement, le docteur Philippe Hamel et Téléphore-Damien Bouchard, dénonçaient les tarifs abusifs demandés par les grandes entreprises et étaient partisans de la municipalisation des réseaux d'électricité. Ils allaient même jusqu'à demander la concurrence de l'État ou la mise en place d'un réseau public similaire à celui de l'Ontario, où les tarifs pour l'électricité étaient moins élevés¹⁵.

Devant l'ampleur du mécontentement, le gouvernement mit sur pied la Commission Lapointe, chargée d'étudier cinq aspects de l'industrie hydroélectrique au Québec soit : la nationalisation des compagnies, la municipalisation des réseaux et son impact sur les districts ruraux, les taux de l'électricité et la possibilité de les réduire ainsi que la diffusion de l'électricité dans les secteurs ruraux¹⁶. Après ses travaux, la commission recommanda au gouvernement la mise sur pied d'une commission permanente ayant diverses responsabilités, dont celles de surveiller les monopoles et de fixer les tarifs d'électricité. Le gouvernement ne tarda pas à appliquer cette recommandation et créa la Régie provinciale de l'électricité¹⁷. Au cours des années suivantes, les travaux de la Régie ont confirmé que les profits de la firme Montreal Light Heat and Power étaient

¹⁴ *Ibid.* p.62 à 64.

¹⁵ Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche. *Québec un siècle d'électricité*. Montréal. Libre expression. 1979, p.109.

¹⁶ Québec (province). *Rapport de la Commission de l'électricité de la province de Québec au premier ministre de la province*, 21 janvier 1935, p. 3.

¹⁷ Au départ, celle-ci portait le nom de Commission de l'électricité. Voir : Clarence Hogue, André Bolduc et Daniel Larouche. *Op. Cit.* p. 114-115.

abusifs et que cette dernière était surcapitalisée¹⁸. La confirmation des abus allait ultimement mener à la nationalisation de l'entreprise montréalaise et à la création d'Hydro-Québec en mars 1944¹⁹.

4. L'interprétation des opposants aux monopoles

Le mouvement d'opposition aux monopoles régionaux a donc joué un rôle déterminant dans l'histoire de l'électricité au Québec. Il a non seulement attiré l'attention du public sur les abus des monopoles régionaux, mais a également contraint le gouvernement du Québec à se pencher sur le problème. On ne peut remettre en cause les arguments de Bouchard et Hamel en ce qui a trait aux pratiques douteuses de Montreal Light Heat and Power. Des études plus récentes ont également confirmé que les tarifs plus élevés au Québec qu'en Ontario ont nui à l'adoption et à la diversification des usages de l'électricité²⁰. Toutefois, les explications avancées par Bouchard et Hamel au sujet de la vente des réseaux municipaux nous semblent discutables. Dans le mémoire de l'Union des Municipalités du Québec, présenté à la Commission Lapointe, Damien Bouchard écrivait :

[...] Malgré ces désavantages si préjudiciables à la municipalisation elle fut presque partout un succès financier. [...] Les profits réels que réalisaient les municipalités avec leurs systèmes électriques menaçaient d'être connus au dehors [*sic*] et de compromettre la régie privée en inspirant à d'autres conseils municipaux l'idée de tirer des revenus de la vente de l'électricité et d'économiser considérablement sur les sommes qu'ils avaient à payer aux compagnies privées pour l'éclairage public. [...] Quoi qu'il en soit, les grandes compagnies ont voulu, en rachetant à quelques prix que ce soit les plants [*sic*] municipalisés, faire disparaître les derniers vestiges de

¹⁸ *Ibid.* p. 115-116.

¹⁹ *Ibid.* p. 115-116.

²⁰ Claude Bellavance et Paul-André Linteau. « La diffusion de l'électricité au début du XX^e siècle ». Horacio Capel et Paul-André Linteau. *Desarrollo Urbano Comparado /Développement Urbain Comparé*, (Barcelonna, Publicacions de la Universitat de Barcelona, 1998), p. 250-253.

concurrence et les seules bases de comparaison de prix et de revenus provenant de la vente de l'énergie électrique qui nous restaient dans notre province.²¹

Selon les opposants aux monopoles, la cause principale de la disparition d'un nombre important de réseaux municipaux est donc l'hostilité des grandes entreprises à leur endroit. Dans son mémoire, le docteur Hamel explique plus précisément comment, selon lui, les monopoles régionaux ont procédé pour convaincre les municipalités de vendre leurs réseaux.

Ici comme aux États-Unis on fait une guerre sans trêve [*sic*] contre les services municipalisés. Dans les petits centres où l'électricité est municipalisée, on s'abouche avec le conseil de ville et on trouve assez facilement le moyen de convaincre la majorité du conseil du prétendu avantage de se débarrasser de la municipalisation. Si le conseil est composé d'honnêtes gens qui ne veulent pas se laisser berner, on offre à la municipalité un prix très rémunérateur pour l'entreprise publique et l'on assure aux contribuables des taux comparables à ceux d'un grand centre de cette province. L'offre ne présentant qu'avantages immédiats, le conseil de ville, d'ordinaire, se rend.²²

Il ne fait aucun doute que les monopoles régionaux préféraient éviter la concurrence des réseaux municipaux de même que celle d'autres réseaux privés. Pour les grandes entreprises, le rachat d'un réseau municipalisé présentait des difficultés particulières. En effet, elles devaient convaincre les conseils municipaux et les habitants des avantages de la vente. Pour parvenir à leur fin, elles ont effectivement usé de stratégies pour gagner l'appui de la population. Toutefois, il est peu probable que des municipalités qui, selon les opposants aux monopoles, exploitaient des réseaux rentables et efficaces, aient été trompées si facilement. Pour comprendre les motifs qui ont poussé les municipalités à se départir de leurs réseaux, il ne faut donc pas uniquement s'intéresser aux stratégies des

²¹ T.-Damien Bouchard. *Op. Cit.* p. 3 à 5.

²² Philippe Hamel. *Le trust de l'électricité, Agent de corruption et de domination, Centre de la dictature économique*. (Mémoire présenté à la Commission de l'Électricité de la Province de Québec), 1934, p. 113 et 114.

monopoles régionaux, mais également prendre en considération l'efficacité, l'état et le type de chaque réseau. Commençons par nous intéresser à la question des tarifs.

5. La question des tarifs

Les opposants aux monopoles régionaux avançaient que les taux d'électricité étaient généralement plus bas dans les localités où le service était municipalisé. Damien Bouchard écrivait à ce sujet que :

Les compagnies d'électricité publient que dans notre province les taux des plants municipalisés sont, dans tous les cas, plus élevés que ceux des compagnies privées. Cette affirmation est contraire aux faits. Il est certain qu'elle se vérifie si on compare le taux des usines municipales établies dans une petite ville avec les taux des compagnies électriques opérant dans un grand centre comme Montréal. [...] les plants municipaux de la province de Québec maintiennent des taux généralement plus bas que ceux des compagnies privées si on fait la comparaison entre les taux existant dans des villes à peu près de même importance ou située dans la même région...²³

Bouchard nous présente ensuite un tableau qui compare les tarifs de quelques localités choisis avec précaution pour appuyer ses propos. Il est vrai que l'importance d'une localité et la région dans laquelle elle se situe peuvent avoir une grande influence sur les tarifs. Le fait que deux localités se trouvent dans une même région ou qu'elles soient de taille similaire ne permet toutefois pas de conclure que les tarifs d'électricité devraient y être identiques. En outre, le fait qu'un réseau soit municipalisé ou non n'est pas le seul élément pouvant expliquer un écart entre les tarifs exigés dans deux localités. D'autres facteurs comme la proximité de la centrale, la taille de celle-ci, le fait qu'elle soit thermique ou hydraulique, le type de clientèle, le facteur de charge ainsi que la densité de population ont également une grande influence. En conséquence, il est bien difficile de déterminer si les tarifs des réseaux municipaux étaient inférieurs à ceux des

²³ T.-Damien Bouchard *Op. Cit.* p. 55.

entreprises privées en comparant uniquement les tarifs en vigueur dans quelques localités. Il faut pousser plus loin l'analyse.

Pour effectuer notre analyse des tarifs, nous utiliserons à nouveau les données de la brochure *Central Electric Stations in Canada* de 1928. Cette source contient des renseignements sur les tarifs de presque toutes les entreprises et municipalités. Toutefois, les données sur les tarifs industriels des monopoles régionaux ne sont pas toujours indiquées. Nous ne serons donc pas en mesure de les comparer à ceux des municipalités²⁴. De plus, puisque seulement quelques réseaux exigeaient des tarifs spéciaux pour l'utilisation d'appareils de chauffage de même que pour la clientèle commerciale, nous avons choisi de nous concentrer sur les tarifs domestiques pour l'éclairage. Ce choix nous apparaît légitime puisqu'à l'époque, les autres usages domestiques de l'électricité n'étaient pas encore très répandus²⁵.

Bien que réalisable, la comparaison des tarifs demeure un exercice complexe. En effet, certains réseaux utilisaient des compteurs alors que d'autres utilisaient encore une tarification fixe, basée sur le nombre de lampes installées et la puissance de celles-ci. La comparaison des taux de réseaux utilisant des modes de tarification différents aurait été difficile. Heureusement, nous n'avons recensé qu'un réseau municipal qui utilisait encore des tarifs fixes en 1928. Les tarifs de ce réseau étaient certainement avantageux dans la mesure où les clients pouvaient laisser leurs lampes allumées en tout temps, sans que

²⁴ Il faut également souligner que les taux pour les industries peuvent varier grandement en fonction du facteur de charge et de la quantité d'énergie demandée. Pour comparer ces tarifs, il faudrait donc déterminer le montant de la facture qu'auraient payé différentes industries en fonction de la quantité d'énergie consommée. Une telle comparaison pour l'ensemble des localités serait donc très complexe.

²⁵ Claude Bellavance et Paul-André Linteau. *Op. Cit.* p. 253.

cela ait une influence sur leurs factures d'électricité. Par contre, ce mode de tarification était peu rentable pour les entreprises privées et les municipalités. C'est pourquoi, depuis le début du siècle, les taux fixes étaient de plus en plus délaissés et remplacés par des taux basés sur le nombre de kilowatts-heures consommés. Dans ce contexte, il faut considérer que l'utilisation de tarifs fixes est plus un indice de la désuétude que de l'efficacité d'un réseau.

Notre objectif n'est pas de déterminer si les tarifs des réseaux municipaux étaient moins élevés que ceux de l'ensemble des entreprises privées. Il faut plutôt déterminer si les monopoles régionaux, susceptibles d'acquérir des réseaux municipaux, étaient en mesure d'exiger des tarifs inférieurs à ces derniers. Pour y parvenir, il faut donc comparer les taux des différents monopoles régionaux avec ceux des réseaux municipaux situés à proximité de leur territoire respectif.

Il faut également souligner que les tarifs exigés par certaines entreprises variaient considérablement en fonction de la quantité d'énergie consommée. De plus, des réductions pouvaient s'appliquer pour le paiement rapide des factures (voir l'annexe B). Les taux pouvaient donc être très avantageux pour certains clients et beaucoup moins pour d'autres. Évidemment, il faut tenir compte de cette situation dans notre analyse. Nous comparerons donc les taux demandés en fonction de trois hypothèses.

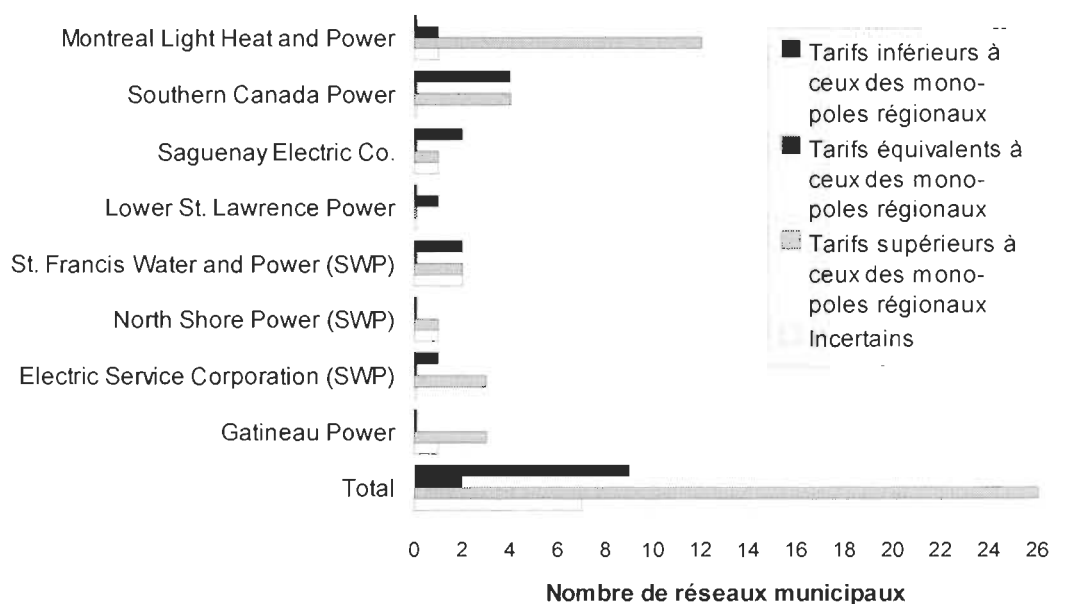
Dans le premier cas, nous allons supposer que les clients paient le prix le plus bas possible (hypothèse A)²⁶. Dans le deuxième cas, nous allons supposer qu'ils paient le

²⁶ En tenant compte de toutes les réductions possibles.

prix maximum (hypothèse B) et dans la troisième situation, nous allons supposer qu'un prix moyen s'applique (hypothèse C).

Figure 5.3:

Comparaison entre les tarifs des monopoles régionaux et ceux des municipalités situées à proximité de leurs territoires (hypothèse A)

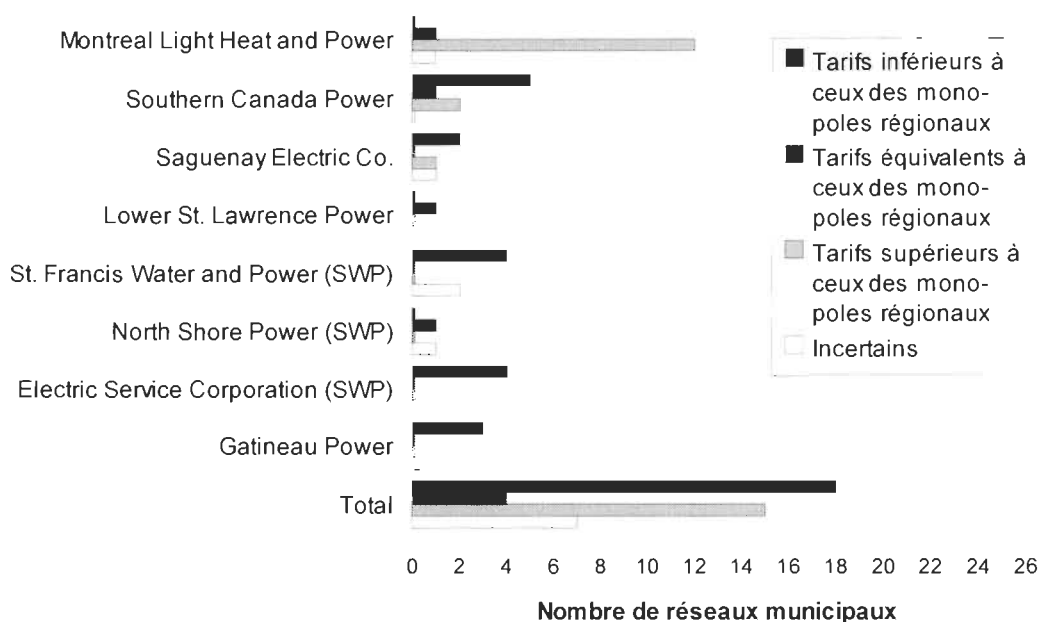


Source : Central Electric Stations in Canada 1928, compilation de l'auteur.

Cette comparaison nous permet de constater que les monopoles régionaux étaient généralement capables d'exiger des tarifs plus bas que ceux des municipalités (Figure 5.3). Toutefois, leurs taux n'étaient pas nécessairement inférieurs pour les clients qui n'avaient pas droit aux réductions pour leur consommation ou le paiement rapide des factures (Figure 5.4). On remarque également qu'il y a des différences régionales marquées.

Figure 5.4:

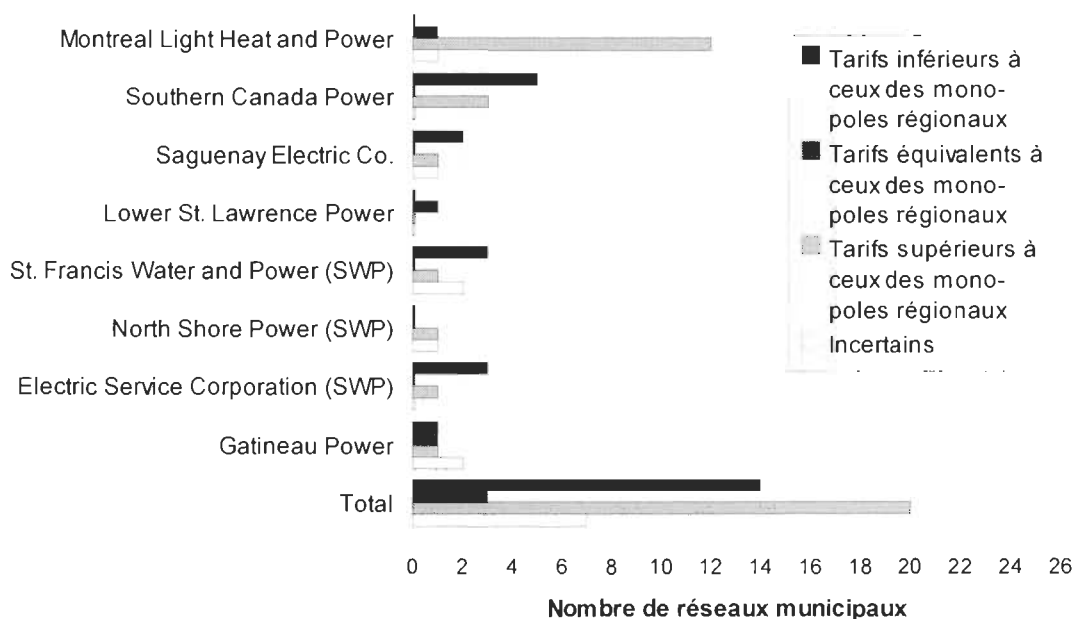
**Comparaison entre les tarifs des monopoles régionaux et
ceux des municipalités situées à proximité de leurs territoires (hypothèse B)**



Source : Central Electric Stations in Canada 1928, compilation de l'auteur.

Figure 5.5:

**Comparaison entre les tarifs des monopoles régionaux et
ceux des municipalités situées à proximité de leurs territoires (hypothèse C)**



Source : Central Electric Stations in Canada 1928, compilation de l'auteur.

Dans la région de Montréal, à l'exception des tarifs de Westmount, qui étaient équivalents, les tarifs des autres municipalités étaient tous plus élevés que ceux de Montreal Light Heat and Power, et ce, indépendamment de la consommation ou des réductions applicables. Par contre, dans les régions desservies par Southern Canada Power, St. Francis Water and Power, Saguenay Electric Company et Lower St-Lawrence Power Company, les tarifs des municipalités étaient plus compétitifs. En effet, plus de la moitié des réseaux municipaux situés dans ces secteurs exigeaient des tarifs équivalents ou inférieurs à ceux des grandes entreprises (Figure 5.3, 5.4 et 5.5).

Les taux des filiales de Shawinigan Water and Power sur la Rive-Nord et ceux de Gatineau Power variaient beaucoup en fonction de la consommation des clients, des localités desservies et des différentes réductions applicables. Il est donc plus difficile de les comparer avec ceux des réseaux municipaux. Chose certaine, leurs taux n'étaient pas plus avantageux que ceux des municipalités sur l'ensemble de leur territoire ou pour l'ensemble de leurs clients (Figure 5.4 et 5.5). Si on prend les taux moyens comme base de comparaison, on constate que les réseaux municipaux étaient dans la plupart des cas légèrement inférieurs. Toutefois, ces monopoles étaient en mesure de vendre l'électricité à très bas prix dans certaines localités (Annexe B). De plus, ils fournissaient, en totalité ou en partie, l'énergie distribuée par huit des neuf réseaux municipaux situés à proximité de leurs territoires. Il est donc peu probable que les monopoles régionaux n'auraient pu égaler les taux des réseaux municipaux environnants s'ils avaient directement desservi ces localités.

Ce n'est toutefois qu'en partie en raison de leur situation géographique que certains réseaux municipaux étaient plus compétitifs que d'autres. En s'appuyant sur les prix moyens demandés, on constate que huit des neuf municipalités qui exploitaient une centrale étaient en mesure d'offrir des tarifs inférieurs ou équivalents à ceux des monopoles régionaux (Annexe B). À l'inverse, la grande majorité des simples distributeurs demandaient des taux plus élevés. Il est également intéressant de noter que trois des quatre distributeurs, qui n'étaient pas approvisionnés par les monopoles régionaux, demandaient des tarifs inférieurs à ces derniers²⁷. Cela nous porte à croire que les grandes entreprises ne vendaient pas l'électricité en gros à un prix assez bas pour que les municipalités distributrices puissent offrir des taux inférieurs à ceux de leurs fournisseurs.

TABLEAU 5.1:
Les tarifs des réseaux municipaux rachetés entre 1918 et 1928

| Municipalité | Type de réseau | Tarifs le plus bas payés par les clients pour chaque kWh avant la privatisation | Tarifs les plus bas payés par les clients après la privatisation |
|---------------------|---|--|---|
| Trois-Pistoles | Petit producteur à faible capitalisation | 15¢ | 10¢ |
| Bedford | Petit producteur à faible capitalisation | 15¢ | 7,5¢ |
| Farnham | Petit producteur à capitalisation moyenne | 10¢ | 7,5¢ |
| Saint-Jérôme | Petit producteur à capitalisation moyenne | Entre 2 et 12¢ | Entre 0,5 et 15¢ |
| Saint-Raymond | Petit producteur à faible capitalisation | 15¢ | 5,4¢ |
| Shawville | Petit producteur à faible capitalisation | 25¢ | Entre 0,5 et 15¢ |

Sources : Central Electric Stations in Canada 1918 et 1922, compilation de l'auteur.

²⁷ La municipalité de Petit-Lac Magog était alimentée par le réseau municipal de Sherbrooke. Quant à elles, les municipalités d'Asbestos et Windsor étaient alimentées par des industries qui leur vendaient des surplus d'énergie.

À l'évidence, en 1928 les réseaux municipaux qui exploitaient leurs propres centrales hydroélectriques²⁸ étaient en mesure d'offrir des taux plus avantageux que ceux exigés par les grandes entreprises et les autres municipalités. On peut toutefois se demander si les tarifs des réseaux municipaux de ce type, qui ont été rachetés entre 1919 et 1928, étaient aussi avantageux. La réponse à cette question est non. En effet, comme le montrent les données du tableau 5.1, à l'exception du réseau de Saint-Jérôme, les tarifs des autres municipalités étaient nettement moins avantageux que ceux demandés par leurs acquéreurs.

On remarque également que les municipalités productrices d'électricité, qui ont vendu leurs réseaux avant 1928, peuvent toutes être classées dans la catégorie des petits producteurs. Les centrales de ces réseaux n'étaient donc pas très imposantes. Par contre, les municipalités productrices d'électricité qui n'ont pas vendu leur réseau avant 1934 exploitaient généralement des centrales plus puissantes. Six d'entre eux peuvent même être classés dans la catégorie des producteurs de moyenne envergure²⁹. Pour être en mesure de rivaliser avec les grandes entreprises, il fallait donc qu'une municipalité exploite une centrale de taille suffisante.

Quoi qu'il en soit, seulement deux des dix-sept réseaux dont les tarifs étaient égaux ou inférieurs à ceux des monopoles régionaux ont été privatisés entre 1928 et 1934³⁰.

²⁸ Les municipalités de Westmount et Verdun étaient alors les seules qui exploitaient encore des centrales thermiques.

²⁹ Les trois autres réseaux appartenant à des municipalités productrices qui n'ont pas été vendus doivent être classés dans la catégorie des petits producteurs. On remarque toutefois que deux d'entre eux étaient situés dans des localités éloignées des lignes de transport des grandes entreprises. Ils étaient donc moins susceptibles d'être rachetés par l'une d'entre elles.

³⁰ On se base ici sur l'hypothèse C (Figure 5.5). Pour déterminer si les réseaux ont été vendus ou non avant 1934, nous nous appuyons sur la liste des réseaux municipaux du mémoire de l'Union des Municipalités du Québec. Voir : T.-Damien Bouchard *Op. Cit.* p. 4.

Les réseaux dont les tarifs étaient moins compétitifs étaient donc plus susceptibles d'être vendus. C'est donc certainement pour bénéficier des taux avantageux des monopoles régionaux que certaines municipalités ont décidé d'abandonner la vente d'électricité. Toutefois, d'autres facteurs ont également influencé leurs décisions. Voyons cela de plus près.

6. Les motifs de la vente des réseaux municipaux

Il est beaucoup plus facile de trouver des informations sur les raisons qui ont poussé les municipalités à vendre leurs réseaux que de trouver des informations sur les raisons qui les ont poussés à en faire l'acquisition. En effet, dans le cadre de ses travaux, la Commission Lapointe avait demandé à différentes municipalités d'indiquer les raisons pour lesquelles elles s'étaient départies de leurs réseaux, le moment de la vente, le nom de l'acheteur et le prix payé par ce dernier. Nous avons retrouvé les réponses des municipalités dans les archives de la commission. Même si elles sont généralement brèves, les réponses des municipalités nous permettent d'identifier clairement les motifs de la vente. Il faut également souligner que la commission ne semble pas avoir communiqué avec toutes les municipalités qui se sont départies de leurs réseaux³¹. En effet, nous n'avons retrouvé que la correspondance de 17 municipalités, sur les 25 qui, selon Bouchard, s'étaient départies de leur réseau³². Nous disposons tout de même d'un échantillon représentatif.

³¹ On ne doit toutefois pas exclure la possibilité que la correspondance manquante ait pu être égarée.

³² T.-Damien Bouchard *Op. Cit.*

TABLEAU 5.2:

Raisons évoquées par les municipalités pour justifier la vente de leurs réseaux d'électricité

| Municipalités | Des réparations importantes devaient être effectuées | Les tarifs de la compagnie étaient inférieurs à ceux de la municipalité | La qualité supérieure du service offert par la compagnie | Le prix de vente intéressant | Puissance de la centrale insuffisante | Difficultés financières de la municipalité ou déficits du réseau | Volonté du fournisseur de desservir directement les citoyens |
|--|--|---|--|------------------------------|---------------------------------------|--|--|
| Municipalités distributrices d'électricité | | | | | | | |
| Baie d'Urfé | | x | x | | | | |
| Beaconsfield | x | x | | x | | | |
| Greenfieldpark | | | | | | | x |
| Pointe-Claire | | | | | | | x |
| Saint-Lambert | | x | | | | | x |
| Saint-Gabriel-de-Brandon | | | x | | | x | |
| Bernierville | x | x | | | | | |
| Bromptonville | x | | | | | x | x |
| Neuville | | x | | x | | | |
| Danville | x | | | x | | x | |
| Marieville | x | | | x | | | |
| Municipalités productrices et distributrices d'électricité | | | | | | | |
| Verdun | x | | | x | x | | |
| Saint-Jérôme | x | | | x | x | | |
| Iberville | | | | | | x | |
| Drummondville | x | | | | x | | |
| Farnham | | | | | x | | |
| Granby | x | | | | x | | |

Source : Correspondance entre les municipalités qui ont vendus leur réseau et la Commission Lapointe. AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec, P1/boîte 2744/89, 90, 91, 94, 95, 96, 97, 98, 100, 103, 104, 106, 111, 112, 114, 116, 119. Compilation de l'auteur.

Les raisons évoquées par les municipalités sont présentées de façon schématique sur le tableau 5.2. On remarque que dans la plupart des cas, c'est une combinaison de facteurs qui expliquent leurs décisions.

La raison la plus souvent évoquée pour justifier la vente d'un réseau était la désuétude des équipements. Ce qui démontre que les réseaux municipaux étaient pour la plupart en mauvais état au moment de la privatisation. Évidemment, les municipalités qui éprouvaient alors des difficultés financières n'avaient pas les moyens d'effectuer des travaux de réfection majeurs³³. Les autres auraient dû emprunter des sommes importantes pour effectuer les travaux. Dans les circonstances, il était souvent plus avantageux de vendre les réseaux pour une somme d'argent qui pouvait ensuite servir à réduire la dette municipale. Il faut toutefois souligner que les municipalités n'obtenaient pas toujours de gros sommes pour la vente de leurs équipements. Dans le cas de Bedford, la municipalité a même dû déboursier 5000 \$ pour que Southern Canada Power accepte de reprendre le réseau municipal³⁴. De son côté, la municipalité de Sutton a cédé son réseau à la même entreprise à condition qu'une ligne de transport d'énergie reliant la ville au réseau de l'entreprise soit construite³⁵. Il semble donc évident que la municipalisation n'a pas été partout un franc succès.

On remarque également que les réponses des distributeurs d'électricité diffèrent de celles données par les producteurs. En fait, trois éléments sont plus spécifiquement au

³³ Les réseaux de Danville et Bromptonville étaient dans cette situation.

³⁴ Voir le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de Southern Canada Power tenue le 28 mars 1924. AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/1004-00/2482/ boîte 4219.

³⁵ Voir le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de Southern Canada Power tenue le 26 juin 1925. AHQ. Fonds Southern Canada Power, F15/1004-00/2482/ boîte 4219.

centre des raisons évoquées par les distributeurs soit : les tarifs avantageux des grandes compagnies, la rentabilité des réseaux et le fait que les grandes entreprises ne voulaient plus leur vendre de l'électricité en gros. Les problèmes ou désavantages de ces réseaux étaient en grande partie liés à leur dépendance envers leur fournisseur. En effet, l'achat d'énergie était la principale dépense des distributeurs. Les déficits des distributeurs, de même que leurs tarifs, dépendaient donc grandement du prix payé pour l'électricité.

Sur ce point, l'exemple de Laprairie montre que les monopoles régionaux ne leurs vendaient pas l'énergie au plus bas prix possible. Dans son mémoire, cette municipalité dénonçait le fait qu'elle achetait son électricité au prix 30\$ par C.V. par année³⁶ à Montreal Light Heat and Power, alors que Beauharnois Electric Company vendait l'électricité au prix de 15 \$ par C.V. par année à la province de l'Ontario³⁷. Elle ajoutait que malgré le prix payé pour l'énergie, elle était en mesure de réaliser des profits.

Les monopoles régionaux ont également usé de stratégies pour mettre la main sur les réseaux de certains distributeurs. En effet, nous avons montré au chapitre 2 comment Montreal Light Heat and Power a procédé pour s'emparer de quelques réseaux municipaux³⁸. Les réponses des municipalités concernées nous permettent toutefois de

³⁶ Dans son mémoire, la ville de Laprairie souligne qu'elle payait « 44 \$ par force pour la force motrice ». Puisqu'elle indiquait également que le prix payé était « 100 % trop cher » en comparaison des « 15 \$ par force » payés par l'Ontario, nous croyons que le prix payé était en fait de 30 \$ par C.V. par année. C'est d'ailleurs ce montant qui est indiqué dans EGDC. Voir le mémoire de la ville de Laprairie: *Ville de Laprairie. Expérience de la ville de Laprairie sur la demi-municipalisation ou revente de l'électricité par les municipalités achetant la force motrice des compagnies de pouvoir*. (Mémoire présenté à la Commission de l'Électricité de la Province de Québec). AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec, P1/ boîte 2743/9, 1934.

³⁷ La comparaison avec les tarifs payés par l'Ontario n'est toutefois pas vraiment significative, puisque cette province achetait une grande quantité d'énergie. Malgré tout, Montreal Light Heat and Power aurait sans doute pu vendre l'énergie à un meilleur prix à la municipalité.

³⁸ On se souvient ici que l'entreprise avait décidé de vendre des blocs d'électricité à un prix plus élevé aux municipalités. Toutefois, elle proposait également de reprendre les réseaux et de distribuer l'électricité

constater qu'elles étaient parfois satisfaites de l'entente proposée par les compagnies. Par exemple, la municipalité de Saint-Lambert soulignait que : « The advantages were that we became part of the dual system of light and gas with Montreal rates on our territory, which in our case was an advantage as we are seeking new proprietors and tenants from the Montreal district ». ³⁹ Par contre, la ville de Pointe-Claire était sûrement moins emballée. Celle-ci écrivait que : « La municipalité a consenti à vendre son réseau sur l'information qu'elle avait qu'elle ne pouvait empêcher la Cie Montreal Light Heat and Power de venir lui faire concurrence dans la municipalité ». ⁴⁰ La réponse de cette municipalité nous indique qu'elle aurait sans doute préféré garder son réseau d'électricité, mais qu'elle n'aurait pas été en mesure de rivaliser avec Montreal Light Heat and Power dans un contexte de concurrence directe. ⁴¹

En ce qui concerne les producteurs, à l'exception de la municipalité d'Iberville dont le réseau était déficitaire, les autres ont toutes indiqué que leurs centrales n'étaient plus assez puissantes pour répondre à leurs besoins. Presque toutes ces municipalités indiquent également que leurs équipements avaient besoin de réparations. Évidemment, il n'était pas très avantageux de réparer à grands frais des équipements dont la capacité

dans ces localités au même taux que ceux exigés à Montréal. Cette stratégie employée par la firme Montreal Light Heat and Power montre bien qu'elle cherchait alors à acquérir les réseaux municipaux situés à proximité de ses lignes.

³⁹ Correspondance entre la municipalité de Saint-Lambert et la Commission Lapointe. AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec, P1/ boîte 2744/116, 1934.

⁴⁰ Correspondance entre la municipalité de Pointe-Claire et la Commission Lapointe. AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec, P1/ boîte 2744/106, 1934.

⁴¹ En principe, Montreal Light Heat and Power devait obtenir une franchise pour vendre de l'électricité sur le territoire de la municipalité. En théorie, la municipalité aurait donc pu refuser de lui accorder une franchise. Notre source ne nous permet pas de déterminer pourquoi la municipalité ne pouvait pas empêcher l'entreprise de vendre de l'électricité sur son territoire. Il est possible que l'entreprise ait acquis le droit de distribuer l'électricité à Pointe-Claire suite au rachat d'une firme qui possédait déjà une franchise. Il est également possible que la municipalité lui eût accordé ce privilège quelques années auparavant, mais que l'entreprise ne s'en soit prévalu qu'en 1933.

était de toute façon insuffisante. La construction de nouvelles centrales plus puissantes aurait donc été nécessaire. Or, on ne disposait pas toujours à proximité d'un site propice. Lorsque la ressource existait, les municipalités n'étaient pas toujours en mesure de réaliser des projets aussi importants. C'est le cas de Drummondville⁴². Depuis 1896, cette municipalité exploitait, en effet, une petite centrale hydroélectrique sur la rivière Saint-François. En 1914, celle-ci était devenue obsolète et ne pouvait produire que 500 chevaux-vapeur. Une nouvelle centrale de 18 000 HP aurait pu être aménagée sur le même site. Toutefois, une dépense de deux millions de dollars aurait été nécessaire et les citoyens ne croyaient pas qu'une petite municipalité pouvait réaliser un projet d'une telle ampleur. Aussi a-t-on jugé préférable de vendre le réseau et la centrale à Southern Canada Power.

Les réponses des municipalités ne sont souvent pas assez détaillées pour nous permettre de déterminer si elles étaient satisfaites ou non de la vente de leurs réseaux. On remarque tout de même que certaines étaient plutôt ambivalentes quant aux résultats de la privatisation. Par exemple, la municipalité de Marieville souligne que :

La ligne de transmission ayant été à peu près complètement renouvelée, il faut reconnaître que le service donné par la « Southern Canada Power » est meilleur et, qu'en outre, il coûte moins cher aux consommateurs. L'exploitation du système électrique, alors qu'il appartenait à notre ville, donnait chaque année un surplus considérable. Aujourd'hui, en préparant notre budget il nous faut prévoir une dépense annuelle d'au-delà de \$3000.00 pour le service de la Southern Canada Power : éclairage des rues, pouvoir, ect.; Lorsque le règlement autorisant la vente du système a été soumis à l'approbation des électeurs, tous sauf deux ou trois, ont voté en faveur du règlement. Si aujourd'hui, les contribuables avaient à se prononcer sur le même règlement, les votes négatifs seraient beaucoup plus nombreux.⁴³

⁴² Correspondance entre la municipalité de Drummondville et la Commission Lapointe. AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec, P1/ boîte 2744/92, 1934.

⁴³ Correspondance entre la municipalité de Marieville et la Commission Lapointe. AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec, P1/2744/103.

D'autres, comme Drummondville, ne regrettaient pas la vente : « ... c'est ce qui a permis à la ville de Drummondville de devenir un des centres industriels importants de la province de Québec [...] Je crois que les citoyens de Drummondville ne regrettent aucunement ce qu'ils ont fait et s'ils étaient placés dans les mêmes circonstances qu'en 1914, je suis convaincu qu'ils feraient encore ce qu'ils ont fait dans ce temps-là. » Quoi qu'il en soit, il semble évident que bon nombre de municipalités jugeaient que leur situation était trop précaire et qu'elles n'avaient pas vraiment d'autres choix que de vendre leur réseau.

7. Le succès de certains réseaux municipaux

Certaines municipalités qui exploitaient encore un réseau d'électricité en 1934 ont également communiqué avec la commission Lapointe pour lui faire part des nombreux effets positifs engendrés par la municipalisation. Les villes de Saint-Hyacinthe et Bagotville soulignent que la municipalisation avait poussé Southern Canada Power et Saguenay Electric Company à baisser leurs tarifs dans leur région respective⁴⁴. Toutefois, dans l'ensemble, les revenus parfois considérables tirés de la vente d'électricité étaient présentés comme le principal avantage de la municipalisation. À ces profits, il faut aussi ajouter l'argent économisé par le fait qu'elles n'avaient pas à acheter d'énergie pour le fonctionnement des usines de pompages de même que pour l'éclairage des rues et édifices publics. Les profits et l'argent économisé pouvaient ensuite servir à

⁴⁴ Ville de Bagotville. *Mémoire de la ville de Bagotville*. (Mémoire présenté à la Commission de l'Électricité de la Province de Québec). AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec, P1/ boîte 2743/3, 1934. et T.-Damien Bouchard *Op. Cit.* p. 51 à 53.

améliorer le réseau, diminuer les taxes ou, dans le contexte des années 1930, venir en aide aux chômeurs.

Le cas de la municipalité de Coaticook illustre bien pourquoi certaines municipalités ont refusé de vendre leurs réseaux⁴⁵. Avant la municipalisation en 1903, la distribution d'électricité dans cette localité était assurée par Coaticook Electric Light and Power Company. Le service de cette entreprise n'était offert que du « crépuscule à 1 heure du matin et de cinq heures du matin à l'aurore ».⁴⁶ La qualité du service laissait également à désirer. Or, des hommes d'affaires croyaient que pour assurer le développement de la ville, un service d'électricité convenable devait être mis en place. C'est pour remédier aux lacunes du réseau que la municipalité aurait décidé d'en faire l'acquisition. Les barrages et une bonne partie des équipements de Coaticook Electric Light Company ont alors été remplacés par des équipements plus modernes

Cependant, vingt-deux ans plus tard les équipements installés par la municipalité étaient désuets à leur tour et ne pouvaient alimenter convenablement les industriels et citoyens. Des négociations pour la vente du réseau furent alors entreprises avec Southern Canada Power. Celle-ci offrit 100 000 \$ pour le rachat du réseau et des équipements de production, mais la municipalité jugea le montant insuffisant d'autant plus que les taux exigés par la compagnie étaient plus élevés que ceux de la municipalité. Une autre option s'offrait également à la ville. Celle-ci pouvait investir 200 000 \$ pour la

⁴⁵ Les informations que nous présentons sur ce réseau sont tirées du mémoire remis par les autorités de la municipalité Coaticook à la Commission Lapointe. Ville de Coaticook. *Mémoire établissant les avantages retirés de la municipalisation de l'électricité*. (Mémoire présenté à la Commission de l'Électricité de la Province de Québec). AHQ. Fonds de la Commission de l'électricité de la province de Québec, P1/boîte 2743/5, 1934.

⁴⁶ *Ibid.*.

construction d'une nouvelle centrale sur la rivière Coaticook. Le projet de nouvelle centrale consistait à construire un nouveau barrage et à fusionner cinq sites de production d'énergie jusqu'alors utilisés par les deux centrales de la ville et par des industriels. Grâce à cette rationalisation des sites de production d'énergie de la rivière Coaticook, une puissante centrale d'une capacité de 2200 C.V. pouvait être construite.

Le projet fut soumis à l'approbation des contribuables et approuvé par une forte majorité. Dès sa mise en fonction, et même si les tarifs étaient toujours inférieurs à ceux de Southern Canada Power, la nouvelle centrale était rentable. De plus, la municipalité produisait assez d'énergie pour attirer de nouvelles industries sur son territoire en plus de maintenir celles qui s'y trouvaient déjà. « En résumé, le service d'électricité se paie de lui même, contribue à diminuer le taux de la taxe et à réaliser une économie considérable pour l'éclairage des rues et des édifices municipaux, en plus d'aider à attirer ici de nouvelles industries. »⁴⁷

On constate donc que le réseau de Coaticook était rentable, demandait des tarifs plus bas que ceux de l'entreprise dominante et pouvait répondre aux besoins des citoyens et des industries⁴⁸. De plus, la municipalité avait l'avantage d'être située à proximité d'un cours d'eau propice à l'aménagement d'une nouvelle centrale. Il s'agit sans doute des différents facteurs qui expliquent le succès de certaines municipalités. Comme le réseau de Coaticook, les municipalités qui n'étaient pas engagées dans la production

⁴⁷ *Ibid.*

⁴⁸ Il faut ici souligner que les réseaux municipaux comme celui de Coaticook n'avaient pas la capacité de répondre à la demande d'alumineries, de papetières et autres grandes industries énergivores. Elles pouvaient toutefois répondre à la demande des petits industriels locaux et de quelques manufactures ayant des besoins énergétiques limités.

d'électricité pouvaient également rivaliser avec les monopoles. Celles-ci devaient toutefois être en mesure d'acheter de l'énergie à un prix raisonnable.

* * *

Contrairement à ce que les principaux opposants aux monopoles régionaux avançaient, ce n'est pas uniquement en raison des tactiques employées par les grandes entreprises que plusieurs municipalités ont choisi de se départir de leurs réseaux avant 1935. Il faut aussi tenir compte de l'efficacité des différents réseaux municipaux. Les tarifs exigés, la capacité de répondre aux besoins énergétiques de la clientèle, la qualité du service offert, la situation financière des municipalités et la rentabilité des réseaux sont des éléments qui ont grandement influencé la décision des autorités municipales.

Les municipalités qui exploitaient des centrales hydroélectriques suffisamment puissantes étaient généralement en mesure de rivaliser avec les monopoles régionaux. Elles étaient également moins susceptibles de se départir de leurs réseaux d'électricité. Par contre, les municipalités moins bien dotées par la nature exploitaient des centrales hydroélectriques de moindre envergure, devaient exiger des tarifs supérieurs à ceux des monopoles régionaux et n'avaient pas des capacités de production d'électricité suffisantes pour répondre convenablement à la demande combinée de la clientèle industrielle et domestique. De plus, leurs réseaux étaient souvent désuets et en mauvais état. Pour ces municipalités, il était plus avantageux de vendre leur réseau que d'investir des sommes importantes pour effectuer des travaux de réfection sur des équipements d'une capacité insuffisante.

De leur côté, les municipalités qui ne faisaient que distribuer l'électricité qu'elles achetaient aux gros producteurs n'étaient pas aussi autonomes que celles qui exploitaient une centrale. De plus, puisqu'elles payaient souvent un prix relativement élevé pour l'électricité achetée, ces municipalités ne pouvaient pas exiger des tarifs aussi bas que ceux qui étaient en vigueur dans les localités desservies directement par les compagnies productrices. Elles n'avaient donc pas d'avantages évidents à s'opposer à ce que les monopoles régionaux rachètent leurs réseaux et assurent la distribution d'électricité sur leurs territoires.

L'efficacité des réseaux municipaux dépendait donc grandement du type de réseau que chaque municipalité avait mis en place. Il semble également évident que les réseaux municipaux n'étaient pas tous aussi efficaces que le prétendaient les opposants aux monopoles régionaux. Bref, l'expérience de la municipalisation n'avait pas été partout un franc succès et la vente des réseaux municipaux ne se faisait donc pas nécessairement au détriment des municipalités et de leurs citoyens.

Pendant les années trente et quarante, l'électrification était clairement entrée dans une nouvelle phase de son histoire. La grande majorité des réseaux locaux, municipalisés ou privés, étaient déclassés et ne pouvaient plus rivaliser avec les réseaux d'envergure régionale et nationale qui exploitaient de gros ouvrages et, grâce à cela, bénéficiaient d'économies d'échelle substantielles. Aussi, la plupart des municipalités qui étaient encore propriétaires de leur réseau d'électricité en 1934 vont finalement les vendre aux compagnies privées ou à Hydro-Québec au cours des années suivantes.

CONCLUSION

Les deux dernières décennies du XIX^e siècle peuvent être considérées comme étant la période pionnière de l'électrification du Québec. Pendant cette période, la technologie électrique n'avait pas encore atteint un niveau de fiabilité suffisant pour être adopté dans un nombre important de localités. De plus, en raison des difficultés liées au transport de l'électricité sur de grandes distances, les réseaux de l'époque étaient tous d'envergure locale. Au tournant du siècle, suite aux progrès techniques réalisés au cours de la période précédente, la technologie électrique avait atteint un niveau de maturité suffisant pour que des projets de grande envergure soient entrepris. S'amorce alors une nouvelle phase de l'électrification qui va être marquée par une nette accélération du rythme de diffusion de la nouvelle technologie sur le territoire québécois. En raison de sa flexibilité d'utilisation et d'autres avantages sur les technologies alternatives, l'électricité a été adoptée par un nombre croissant de localités et d'industriels entre 1900 et 1918.

Cette période d'essor de l'industrie de la production et de la distribution d'électricité est également marquée par l'émergence d'entreprises de grande envergure comme Montreal Light Heat and Power et Shawinigan Water and Power. Celles-ci vont construire de puissantes centrales hydroélectriques, souvent éloignées des principaux centres de consommation. Pour acheminer l'énergie produite par leurs centrales vers les industries et les principaux centres urbains du Québec, elles vont également construire

des lignes de transport à haute tension. Ces lignes leur permettront également d'alimenter plusieurs localités et par le fait même, de créer des marchés régionaux.

Toutefois, la majorité des compagnies d'électricité de l'époque desservaient encore des marchés locaux ou intermédiaires. On peut donc considérer que la période 1900-1918 en est une de transition entre l'époque des réseaux essentiellement locaux de la fin du XIX^e siècle et celle de la montée en force des réseaux d'envergure régionale des années 1920 et 1930.

Il ne faut toutefois pas uniquement s'intéresser à l'envergure des marchés desservis par chaque entreprise. En effet, pour comprendre le processus de concentration qui a mené à la formation des monopoles régionaux, ainsi que le mouvement de municipalisation des réseaux d'électricité, une catégorisation plus précise est nécessaire. En nous appuyant sur la taille et la valeur de leurs équipements, leurs types de clientèle, leurs propriétaires ainsi que l'ampleur et la nature de leurs activités, nous avons identifié sept types de compagnies d'électricité en activité sur le territoire québécois en 1919. Les entreprises industrielles pour lesquelles la vente d'électricité n'était qu'une activité secondaire forment une première catégorie. À court terme, les entreprises de ce type n'avaient pas intérêt à abandonner la vente d'électricité puisqu'elles ne distribuaient que des surplus d'énergie. Par contre, elles n'avaient pas nécessairement la capacité ou le désir d'étendre leurs activités.

Certaines firmes étaient spécialisées dans la production d'électricité alors que d'autres ne faisaient que distribuer l'énergie achetée d'un producteur. Ces entreprises étaient

moins autonomes puisqu'elles dépendaient d'autres entreprises pour s'approvisionner en électricité ou distribuer l'énergie qu'elles produisaient. Elles étaient donc moins susceptibles de résister à la montée des monopoles régionaux.

Dotés de capacité de production limitée, voire d'équipements désuets, les petits producteurs à faible et moyenne capitalisation ne pouvaient généralement pas répondre à l'augmentation de la consommation de leurs usagers, les industriels notamment. Ces entreprises étaient donc les plus susceptibles d'être rachetées rapidement par les principales compagnies d'électricité. Par contre, les entreprises qui exploitaient des centrales de plus grande puissance étaient en mesure de répondre aux besoins d'une clientèle variée et d'offrir un service de meilleure qualité. Ces entreprises, que l'on peut qualifier de producteurs de moyenne envergure, étaient également plus autonomes, et même si elles ne pouvaient pas grandement étendre leurs réseaux, elles étaient les plus susceptibles de résister à la montée en force des monopoles régionaux.

Finalement, la catégorie des monopoles en formation regroupe les quatre principales compagnies d'électricité. Ces entreprises se démarquent nettement des autres compagnies en raison de l'ampleur régionale de leurs activités et de leurs imposantes capacités de production d'énergie. Pendant les années vingt, elles sont parvenues à acquérir un grand nombre de réseaux privés et municipaux pour devenir de véritables monopoles régionaux.

La montée en force des monopoles régionaux pendant les années vingt s'explique en grande partie par les économies d'échelles que ces entreprises réalisaient en construisant

des centrales de grandes envergures et en desservant une clientèle variée sur de vastes territoires. De plus, la maîtrise des principaux marchés et bassins hydrographiques leur permettait d'écarter d'éventuels concurrents. Elles avaient également conclu entre elles des ententes sur le partage du territoire ce qui leur évitait une concurrence ruineuse.

Ce n'est toutefois pas uniquement en raison de ces avantages économiques sur leurs rivaux que les monopoles régionaux sont parvenus à s'imposer dans leurs régions respectives. En effet, ils devaient également convaincre la population et les autorités municipales des avantages de leur accorder une franchise pour la vente d'électricité. Comme le montre l'exemple de Southern Canada Power, la capacité des principales compagnies d'électricité à répondre aux besoins des entreprises locales et à attirer de nouvelles entreprises sur leur territoire était un argument de poids pour convaincre les conseils municipaux dont les membres cherchaient également à favoriser la croissance économique de leur localité.

L'étude des réseaux municipaux nous a également permis d'identifier d'autres éléments qui expliquent pourquoi, avant 1935, certains réseaux ont été rapidement vendus aux grandes entreprises alors que d'autres ont refusé de vendre. Bien que les municipalités semblaient être moins susceptibles de se départir de leurs réseaux que les entreprises privées, nous avons constaté que leurs décisions variaient surtout en fonction du type de réseau qu'elles avaient pu mettre en place.

Il est intéressant de noter que les réseaux municipaux rachetés avant 1935 étaient généralement désuets et nécessitaient des travaux de réfection majeurs. En raison de la

situation financière précaire de certaines municipalités, il était souvent préférable de vendre ces réseaux plutôt que d'investir des sommes importantes pour réaliser des travaux de réfections. Les municipalités qui achetaient leur électricité des monopoles régionaux et celles qui exploitaient de petites centrales électriques avaient également du mal à rivaliser avec les tarifs offerts par les grandes entreprises. À l'inverse, les municipalités qui exploitaient des centrales plus importantes étaient en mesure de satisfaire les besoins de la clientèle industrielle et domestique en plus de rivaliser avec les tarifs exigés par les monopoles régionaux.

Vers le milieu des années trente, l'électrification entrait dans une nouvelle phase. La grande majorité des réseaux locaux, qu'ils soient municipalisés ou privés, se trouvaient de plus en plus déclassés et ne pouvaient plus rivaliser avec les monopoles régionaux tant en ce qui a trait aux tarifs qu'à la qualité du service. Dans les années subséquentes, même les producteurs de moyenne envergure n'auraient bientôt d'autres choix que d'acheter de l'énergie des grandes entreprises productrices pour répondre à la demande croissante en électricité. De leur côté, les monopoles régionaux se trouvaient dans une situation avantageuse et puisqu'ils pouvaient désormais exiger des tarifs relativement élevés sans craindre pour autant la concurrence des réseaux municipaux ou l'émergence de compagnies rivales. Cependant, la population ne considérait plus l'électricité comme un produit de luxe, mais bien comme un service essentiel. La question de savoir comment se protéger des abus des grandes entreprises allait se poser plus que jamais.

Les municipalités n'avaient pas les ressources ni des pouvoirs assez étendus pour

s'assurer que les tarifs demandés par les compagnies étaient raisonnables. Le regroupement de plusieurs municipalités pour constituer des réseaux municipaux d'envergure régionale, capable de rivaliser avec les monopoles régionaux, présentait également des difficultés considérables compte tenu du fait que les entreprises privées assuraient déjà la distribution d'électricité dans la plupart des localités électrifiées. En plus de la question des tarifs, des solutions devaient être trouvées pour permettre aux habitants des zones rurales d'avoir accès à l'électricité. Pour faire face à ces nouveaux défis, l'intervention de l'État québécois était maintenant devenue nécessaire. C'est dans ce contexte que des modifications aux lois furent adoptées afin de favoriser la municipalisation des réseaux d'électricité. De plus, pour favoriser l'électrification rurale et soutenir les coopératives d'électricité, un nouvel organisme, l'Office de l'électrification rurale, fut mis sur pied en 1945¹. C'est toutefois la nationalisation de la firme Montréal Light Heat and Power en 1944 qui symbolise le mieux le nouvel interventionnisme de l'État.

Ce mémoire aura permis de mieux connaître les différents types d'entreprises engagées dans la vente et la production d'électricité au début du XX^e siècle. Sur cet aspect, les travaux de nos prédécesseurs n'avaient pas accordé beaucoup d'attention aux caractéristiques des nombreuses entreprises d'envergure locale et intermédiaire. L'étude des caractéristiques de ces dernières nous a permis d'en apprendre davantage sur les raisons de leur déclin pendant les années 1920 et il s'agit là d'un apport significatif de notre recherche.

¹ Marie-Josée Dorion. *Le processus d'électrification rurale du Québec, Rive Sud du Fleuve, 1920-1963*. Mémoire de Maîtrise (Études québécoises), UQTR, décembre 1997, p. 36 à 38.

Cette étude a également permis de montrer que les élites locales avaient souvent intérêt à ce que leur localité soit desservie par une entreprise d'électricité d'envergure régionale. Jusqu'à maintenant, leur rôle dans la mise en place des monopoles régionaux, de même que les stratégies employées par les grandes entreprises pour gagner leur appui étaient encore méconnus. Il s'agit là de l'autre apport important de ce mémoire.

Plusieurs aspects que nous n'avons pu que brièvement aborder mériteraient toutefois d'être l'objet d'études plus détaillées. On n'a ici qu'à penser au rôle des principales compagnies d'électricité pour attirer de nouvelles entreprises sur le territoire québécois. Sur cet aspect, une approche comparative entre différentes entreprises ou différentes régions du Québec et de l'Ontario donnerait sans doute des résultats fort intéressants. Il faudrait également s'intéresser davantage à la résistance grandissante des élites locales face à l'emprise croissante des entreprises régionales. Des recherches plus détaillées sur la mise en place des réseaux municipaux au début du XX^e et sur la construction d'une identité locale forte dans certaines de ces municipalités seraient également des apports importants à l'historiographie. Ces quelques pistes montrent bien qu'il y a encore des travaux majeurs à réaliser sur l'histoire de l'électricité au Québec.

BIBLIOGRAPHIE

A. Sources première

I. Archives d'Hydro-Québec

a. Fonds de la commission Lapointe (P1)

- Document n° P1/16. L'électricité dans la province de Québec. Mémoire de l'union des municipalités soumis à la Commission de l'électricité par T.D. Bouchard, [Brochure] 22 octobre 1934, 96 p.
- Document n° P1/17. Documents en annexe du mémoire de l'union des municipalités. On retrouve parmi ces documents les rapports et mémoires de différentes municipalités qui exploitaient un réseau d'électricité en 1934.
- Document n° P1/21. *Résolution de l'Union des municipalités de la province de Québec*. 5 Septembre 1934.
- Document n° P1/74. Quelques faits concernant l'oeuvre de la Southern Canada Power Company Limited, [Brochure], 12 avril 1937.
- Document n° P1/85. Séraphin Ouimet, *Rapport sur la municipalisation de l'électricité à Montréal*. 19 Novembre 1934.
- Document n° P1/85. *Effet de la municipalisation à Bagotville*.
- Document n° P1/89-91, 94-98, 100, 102-104, 106, 111, 112, 116. Correspondance entre la Commission Lapointe et différentes municipalités ayant vendu leurs réseaux d'électricité.
- Document n° P1/92. Correspondance entre la ville de Buckingham et la Commission Lapointe.
- Document n° P1/101. Correspondance entre la ville de Laprairie et Montréal Light Heat and Power et *Rapport financier, ville de Laprairie*.
- Document n° P1/105. Municipalité du village du Petit Lac Magog. *Service électrique, état des recettes et des déboursés*.
- Document n° P1/107. *Rapport sur les taux de l'électricité élaboré par la commission spéciale d'enquête, nommée par le conseil de ville de la cité de Québec*. Décembre 1930.

- Document n° P1/108. *Mémoire présenté par la ville de Rimouski à la Commission de l'Électricité de la Province de Québec.*
- Document n° P1/109. Documents relatifs à l'exploitation du réseau d'électricité de la ville de Sainte-Anne-de-Bellevue.
- Document n° P1/113. Documents relatifs à l'exploitation du réseau d'électricité de la ville de Saint-Hyacinthe.
- Document n° P1/115. Documents relatifs à l'exploitation du réseau d'électricité de la ville de Saint-Joseph d'Alma.
- Document n° P1/120. Documents relatifs à l'exploitation du réseau d'électricité de la ville de Westmount.
- Document n° P1/127. Rapport de la commission de l'électricité de la province de Québec au premier ministre de la province. 21 Janvier 1935.

b. Fonds Shawinigan Water & Power (F1)

- Document n° F1/123, *Portrait of Continental Heat and Light Company. Non generating.*
- Document n° F1/126, *Portrait of North Shore Power.*
- Document n° F1/128, *Portrait of St. Francis Light & Power.*
- Document n° F1/129, *Portrait of St. Francis Water Power.*
- Document n° F1/135, *Portrait of Electric Service Corporation.*
- Document n° F1/3612, Correspondance entre Shawinigan Water and Power et McCuaig Brothers Co.

c. Fonds Southern Canada Power (F15)

- Document n° F-15/1000-00/2496/ boîte 3472/ dossier n° 3. Contrat et amendements relatifs à l'entente de 1916 entre Southern Canada Power et Shawinigan Water and Power.
- Document n° F-15/1000-00/2496/ boîte 3472/ dossier n° 36. *W.I. Bishop. Development of water power on St. Francis River.*
- Document n° F-15/100-00/2496/ boîte 3472/ dossier n° 88. Stone & Webster Engineering Corporation. *Report on Southern Canada Power Limited.*

- Document n° F-15/1000-00/2496/ boîte 3472/ dossier n° 89. Vielé, Blackwell and Buck. *Report on proposed hydroelectric development on St. Francis River at Hemmings Falls, Quebec, for the Southern Canada Power Company, Limited.*
- Document n° F-15/1000-00/2496, boîte 3471, dossier n° C-2, N-2, R-2, R-7, S-2, ST-5, W-2. Documents relatifs à l'achat de différents réseaux d'électricité.
- Document n° F-15/100-00/2496/ boîte 3472, dossier n° 90. Southern Canada Power. *Underwriting Prospectus – S.C.P. Co. Ltd.*
- Document n° F15/1002-00/ boîte 3473/ 84-10-08. *Liste des membres du conseil d'administration, des officiers, des chefs de services et des gérants de succursales de la compagnies.*
- Document n° F15/1003-00/2482/ boîte 3442. *Rapports annuels publiés par Southern Canada Power Company Ltd. (1914-1964).*
- Document n° F15/1004-00/2482/ boîte 4219. *Procès-verbaux du conseil d'administration et des assemblées d'actionnaires de Southern Canada Power Ltd. (1913 à 1937).*
- Document n° F15/1101-00/2480/ boîte 3473/ dossier n° 6. Réginald Benton. *The Southern Canada Power Story.*
- Document n° F15/1101-00/2480/ boîte 3473/ dossier n° 7. *The story of electric power in Stanstead County.* Newspaper cutting.
- Document n° F15/1101-00/2480/ boîte 3473/ dossier n° 76. *Notes sur des vice-présidents de la Southern Canada Power Company Limited. Notes sur James B. Woodyatt, directeur du conseil d'administration de la S.C.P. Co Ltée.*
- Document n° F15/1305-00/2477/ boîte 3508. Monthly report of the SCP. (Janvier 1922 à décembre 1933).
- Document n° F-15/ 1402-00/ 2485/ 3698. Copies of Working papers Re: Order # 10.
- Document n° F15/1800-00/2491/ boîte 3478/ dossier n° 130. *Farnham (Town of).* Dossier contenant des documents relatifs au rachat du réseau municipal de la ville de Farnham.

II. Publications gouvernementales

Canada, ministère du Revenu de l'intérieur. *Rapports, états et statistiques des revenus de l'intérieur du Canada. Inspection des poids et mesures, du gaz et de l'éclairage électrique*, Ottawa, Département de l'intérieur, de 1900 à 1930.

Canada, Département de l'intérieur. *Central Electric Station in Canada, Appendice Directory*. Ottawa. Département de l'intérieur. 1919, 1922 et 1928.

Canada. *Recensement du Canada: 1901*. Ottawa, Bureau de la Statistique, 1902-1906. 4 vol.

Canada. *Recensement du Canada: 1911*. Ottawa, Printed by J. L. Tache, Printer to the King's Most Excellent Majesty, 1912-1915. 5 Vol.

Canada. *Recensement du Canada: 1921*. Ottawa, Bureau fédéral de la Statistique, 1921. 5 vol.

Canada. *Recensement du Canada: 1931*. Ottawa, Statistique Canada. 14 vol.

III. Autres sources premières

BOUCHARD, T. Damien. *La Régie publique et l'exploitation des forces hydro-électriques*. Saint-Hyacinthe, L'imprimerie Yamaska, 1928, 11 p.

DENIS, Léo et Arthur V. White. *Les forces hydrauliques du Canada*. Ottawa. Mortimer. 1911, 242 p.

HAMEL, Philippe. *Le trust de l'électricité, Agent de corruption et de domination, Centre de la dictature économique*. (Mémoire présenté à la Commission de l'Électricité de la Province de Québec), 1934, 206 p.

LEFEBVRE, Olivier. « Les forces hydrauliques de la province de Québec ». *Revue trimestrielle canadienne*, 12, 46 (Juin 1926), p. 141-151.

MAGNAN, Hormidas, *Dictionnaire historique et géographique des paroisses, missions et municipalités de la province de Québec*, Arthabaska, L'Imprimerie d'Arthabaska, 1925, 735 p.

ROUILLARD, Eugène. *La houille blanche. Les ressources hydrauliques de la province de Québec*. Québec. s. e. 1909, 48 p.

B. Sources Secondes

I. Ouvrages généraux et ouvrages de référence

- CHANDLER, Alfred Dupont. *La main visible des managers: une analyse historique*. Paris, Économica, 1988, 635 p.
- BLANCHARD, Raoul. *Le Centre du Canada français*. Montréal. Publication de l'institut scientifique franco-canadien, 1947, 577 p.
- COUTURIER, Jacques Paul, Wendy JOHNSTON et Réjean OUELLETTE. *Un passé composé : le Canada de 1850 à nos jours*. Moncton, Éditions d'Acadie, 1996, 418 p.
- DICKINSON, John Alexander et Brian YOUNG, *Brève histoire socio-économique du Québec*. Sillery, Éditions du Septentrion, 2003, 452p.
- FILION, Mario, Jean-Charles FORTIN, Robert LAGASSÉ et Richard LAGRANGE. *Histoire du Richelieu-Yamaska-Rive-Sud*. Sainte-Foy. Les éditions de l'IQRC, 2001, 557 p.
- GENDRON, Mario, Lorne HUSTON, Pierre LAMBERT et Jean-Charles FORTIN. *Histoire du Piémont des Appalaches*, Sainte-Foy. Les éditions de l'IQRC, 1999, 411 p.
- HAMELIN, Jean et Yves ROBY. *Histoire économique du Québec : 1851-1896*. Montréal. Fides. 1971, 436 p.
- KESTEMAN, Jean-Pierre, Peter SOUTHAM et Diane SAINT-PIERRE. *L'Histoire des Cantons de l'Est*. Sainte-Foy. Les éditions de l'IQRC, 1998, 829 p.
- LANTHIER, Pierre et Alain GAMELIN, *L'industrialisation de la Mauricie. Dossier statistique et chronologique, 1870-1975*, Trois-Rivières, Université du Québec à Trois-Rivières / Groupe de recherche sur la Mauricie, 1981, 489 p.
- LINTEAU, Paul-André, René DUROCHER et Jean-Claude ROBERT. *Histoire du Québec contemporain*, Tome 1: *De la confédération à la crise*, Montréal, Boréal, 1986, 758 p.
- LINTEAU, Paul-André, René DUROCHER et Jean-Claude ROBERT. *Histoire du Québec contemporain*, Tome 2: *Le Québec depuis 1930*, Montréal, Boréal, 1986, 739 p.
- NAYLOR, Robert Thomas. *The history of Canadian Business 1867-1914*, Part 1, *The Banks and Finance Capital*. Montréal. Black Rose. 1997, 296 p.

NAYLOR, Robert Thomas. *The History of Canadian Business 1867-1914, Part 2, Industrial Development*. Montréal. Black Rose. 1997, 358 p.

NYE, David E. *Consuming Power, A Social History of American Energies*. Cambridge. MIT Press. 1998. 331 p.

II. Ouvrages sur l'histoire de certaines localités

Tricentennial Book Committee. *Baie d'Urfé, 1686-1986*. Baie d'Urfé. Town of Baie d'Urfé. 1986, 214 p.

BAIRD, Robert L. et Gisèle HALL. *Beaconsfield. A Chronicle of the Development of the City of Beaconsfield and the District of Beaurepaire*. 1989. Robert L. Baird. Beaconsfield. 132 p.

CORNEZ, Germaine. *Saint-Jérôme, Volume 2: Une ville grandit 1881-1914*. L'Echo du Nord. Saint-Jérôme, 1985. 282 p.

Centenaire de Magog, 1888-1988. Les éditions Orford. Magog 1988. 256 p.

DÉZIEL, Julien. *Histoire de Verdun, 1665, 1876-1976*. Verdun. Comité du Centenaire. 1976, 237 p.

DUCHARME, Gonzague. *Histoire de Saint-Gabriel de Brandon et ses demembrements : Saint-Damien, Saint-Didace, Saint-Charles de Mandeville, Saint-Cleophas, Saint-Edmond, ect. A travers les registres et en marge*. Montréal. G. Ducharme. 1917. 236 p.

Farnham 1851-2001. Éditions Louis Bilodeau et fils Ltée. Sherbrooke. 2000, 551 p.

Gravel, Denis, *Verdun 125 ans d'histoire, 1875-2000*. Montréal. Société de recherche historique archiv-histo. 2000. 318 p.

LARUE, Marcel et Émile MARCOTTE. *Cent ans de vie Paroissiale*. Saint-Raymond. Saint-Raymond. 1942, 121 p.

LESSAGE, Germain. *Histoire de Louiseville 1665-1960*. Louiseville. Presbytère de Louiseville. 1961, 450 p.

MATTHEWS, Brian R. *A History of Pointe Claire*. Pointe-Claire. Brianor Ltd. 1985, 324 p.

PAQUET, Maryse et Jocelyn DUPLAIN, *Saint-Raymond, une ville, une histoire*. Sainte-Anne-de-Beaupré. Imprimerie Fernand. 1984, 192 p.

- PELLERIN, J.-Alide. *Yamachiche et son histoire : 1672-1978*. Trois-Rivières. Éditions du Bien public. 1980, 785 p.
- VIEN, Rossel. *Histoire de Roberval, coeur du Lac-Saint-Jean*. Chicoutimi. Éditions JCL. 2002, 369 p.
- WILLIS, John. *Fraserville and its Temiscouata Hinterland 1874-1914: Colonization and Urbanization in a Peripheral Region of the Province of Québec*. Mémoire de Maîtrise (Études québécoises), UQTR, Décembre, 1981, 361 p.

III. Ouvrages sur l'histoire de l'électricité

- ARMSTRONG, Christopher et Henry Vivian NELLES. *Monopoly's Moment, The Organisation and Regulation of Canadian Utilities, 1830-1930*. Philadelphia. Temple University. 1986, 393 p.
- BELLAVANCE, Claude. « La diffusion de l'électricité au début du XX^e siècle ». Horacio Capel et Paul-André Linteau. *Desarrollo Urbano Comparado / Développement Urbain Comparé*, (Barcelonnette, Publicacions de la Universitat de Barcelona, 1998), p. 239-258.
- BELLAVANCE, Claude. « La puissance de l'eau ». Claude Boudreault, Serge Courville et Normand Ségin (dir.). *Le territoire*, (Sainte-Foy, PUL, Coll. "Atlas historique du Québec", 1997), p. 85-93.
- BELLAVANCE, Claude. « L'État de la "houille Blanche" et le grand capital, l'aliénation des ressources hydrauliques du domaine public québécois au début du XX^e siècle ». *RHAF*, 51, 4 (Printemps 1998), p. 487-520.
- BELLAVANCE, Claude. « Réseaux, territoires et électricité : la dynamique spatiale du processus d'électrification du Québec méridional ». Serge Courville et Normand Séguin. *Espace et Société*, (Sainte-Foy, PUL, 1995), p. 393-404
- BELLAVANCE, Claude. *Shawinigan Water and Power, 1898-1963, Formation et déclin d'un groupe industriel au Québec*. Montréal. Boréal. , 446 p.
- BELLAVANCE, Claude, Roger LEVASSEUR et Yvan ROUSSEAU. « De la lutte antimonopoliste à la promotion de la grande entreprise, l'essor de deux institutions économiques au Québec : Hydro-Québec et Desjardins, 1920-1965 ». *Recherches Sociographiques*, 3, (1999), p. 551-577.
- BELTRAN, Alain et Patrice A. CARRÉ. *La fée et la servante : La société française face à l'électricité XIX^e-XX^e siècle*. Paris. Éditions Belin. 1991, 348 p.

- BOUTET, Daniel. *Le mouvement d'opposition au monopole de l'électricité à Québec dans l'entre-deux-guerres*. Mémoire de Maîtrise (Études québécoises), UQTR, avril, 1999, 105 p.
- CROUZET, François. « Histoire comparée et histoire de l'électricité un exemple l'Angleterre. » *L'électricité dans l'histoire : problèmes et méthodes*, (Paris, PUF, 1985), p. 239-251.
- DALES, John Harkness. *Hydroelectricity and Industrial Development : Quebec 1898-1940*. Cambridge. Harvard University Press. 1957, 269 p.
- DEWAR, Kenneth Cameron. « La houille blanche ». *Horizon Canada*, 4, 42 (1985), p. 992-997.
- DORION Marie-Josée. *Le processus d'électrification rurale du Québec, Rive Sud du Fleuve, 1920-1963*. Mémoire de Maîtrise (Études québécoises), UQTR, décembre, 1997, 171 p.
- FERNANDEZ, Alexandre. « Les lumières de la ville. L'administration municipale à l'épreuve de l'électrification ». *Vingtième Siècle*. 62, avril-juin 1999, p. 107-122.
- FLEMING, Keith Robson. *The Uniform Rate and Rural Electrification Issues in Ontario Politics, 1919-1923*. Mémoire de Maîtrise (Histoire), University of Western Ontario, 1979, 57-65 p.
- FLEURY, Jean Louis, *Les coureurs de lignes : l'histoire du transport de l'électricité au Québec*. Montréal, A. Stanke, 1999, 507 p.
- HANNAH, Leslie. *Electricity Before Nationalisation : a Study of the Development of the Electricity Supply Industry in Britain to 1948*. Baltimore. Johns Hopkins University Press, 1979. 467 p.
- HOGUE, Clarence, André BOLDUC et Daniel LAROUCHE. *Québec un siècle d'électricité*. Montréal. Libre expression. 1979, 1981 p.
- HUGHES, Thomas P. *Networks of Power : Electrification in Western Society, 1880-1930*. Baltimore. Johns Hopkins University Press. 1983. 474p.
- KESTEMAN, Jean-Pierre. *La ville électrique Sherbrooke 1880-1988*. Sherbrooke. Les Éditions Olivier. 1988, 234 p.
- KÖNIG, Wolfgang. « Industrie électrique et électrification en Allemagne entre 1880 et 1945 ». *Bulletin d'histoire de l'électricité*. No 32, décembre 1998. p. 5-21.

- LANTHIER, Pierre et Alain GAMELIN, L'industrialisation de la Mauricie. Dossier statistique et chronologique, 1870-1975, Trois-Rivières, UQTR / Groupe de recherche sur la Mauricie, 1981, 489 p.
- LANTHIER, Pierre. « L'industrie électrique entre l'entreprise privée et le secteur public, le cas de deux provinces canadiennes : 1890-1930 ». Fabienne Cardot, dir. *Un siècle d'électricité dans le monde*, (Paris, PUF, 1987), p. 23-36.
- MASSELL, David. *Amassing Power, J.B. Duke and the Saguenay River, 1897 1927*. Montreal & Kingston. McGill-Queen's University press. 2000, 301 p.
- MÉNÉGOZ, Jean-Claude. « La logique du développement de l'électricité à l'époque pionnière ». *Bulletin d'histoire de l'électricité*, 12, (Décembre 1988) p. 15-23.
- MORSEL, Henri. « Les freins à l'adoption du moteur électrique, à ses origines, en France ». *Bulletin d'histoire de l'électricité*. 16, Décembre 1990. p. 9-24.
- MORSEL, Henri. « Panorama de l'histoire de l'électricité en France dans la première moitié du XX^e siècle ». Fabienne Cardot [dir.]. *1880-1980 : Un siècle d'électricité dans le monde*. Actes du premier colloque international d'histoire de l'électricité. Paris, P.U.F., 1987, p. 85-133.
- MORSEL, Henri. « Pourquoi la France a-t-elle pris du retard dans son électrification à la fin du XIX^e siècle? ». Jean Cazenobe [dir.]. *L'électricité il y a cent ans*. Paris. Éditions de l'école des hautes études en sciences sociales. 1989 : p. 129-137.
- MYLLYNTAUS, Timos. « Les réseaux d'alimentation en électricité dans les pays nordiques », *Bulletin d'histoire de l'électricité*. No 22, décembre 1993. p.86-97.
- NELLES, Henry Vivian. *The Politics of Development, Forest, Mines, & Hydro-electric Power in Ontario, 1849-1941*. Montréal. McGill-Queen's University Press. 2005, 514 p.
- NYE, David E. *Electrifying America. Social meaning of a new technology. Cambridge (Mass.). MIT Press. 1991, 479 p.*

- PLAMONDON, Jacinthe. *Élaboration d'une perspective environnementale dans le secteur de l'hydraulélectricité au Québec, 1890-1939*. Mémoire de Maîtrise (Études québécoises), Université du Québec à Trois-Rivières, décembre, 2000, 119 p.
- TREMBLAY, Yves. *Histoire sociale et technique de l'électrification au Bas-Saint-Laurent, 1888-1963*. Thèse de doctorat (Faculté des lettres), Université Laval, Juin, 1993, 530 p.
- TREMBLAY, Yves. « L'interconnexion du réseau électrique bas-laurentien, 1924-1962. Claude Bellavance et Pierre Lanthier, dir. *Les territoires de l'entreprise*. (Sainte Foy, PUL, 2004), p. 233–245.

ANNEXE A**Liste des entreprises d'électricité en activité sur le
territoire québécois en 1919**

Tableau n° 1: Liste des entreprises d'électricité en activité sur le territoire québécois en 1919

| Nom de l'entreprise | Capital investis dans les équipements ¹ | Nombre de localités desservies | Puissance des équipements de production (en KW) ¹ | Taille des réseaux de transport et de distribution (en miles) ¹ |
|--|--|--------------------------------|--|--|
| Monopoles en formation | | | | |
| Shawinigan Water and Power Company | 20 289 035 \$ | 41 | 240925 | 744 |
| Southern Canada Power Company, Ltd. | ND | 44 | 10812 | 232 |
| Montreal Light, Heat and Power Consolidated | ND | 8 | 155410 | 350 |
| Quebec Railway, Light, Heat and Power Company, Ltd. | ND | 15 | 6150 | ND |
| Entreprises spécialisées dans la production d'électricité | | | | |
| Canadian Light and Power Company | 13 262 977 \$ | 1 | 21500 | 27 |
| Laurentian Power Company, Ltd. | 3 945 654 \$ | 0 | 14040 | 24 |
| Réseaux de type industriel | | | | |
| Price Brothers and Company | 900 000 \$ | 1 | 6750 | 2,5 |
| Bennett, Ltd. | ND | 1 | 0 | 11 |
| The Donnacona Paper Company, Ltd. | 119 061 \$ | 1 | 1100 | 4 |
| Chas. A. Julien Company, Ltd. | 30 900 \$ | 1 | 50 | 1,5 |
| Brown Corporation | 170 000 \$ | 1 | 8000 | 12 |
| Eustis Mining Company | ND | 1 | 375 | 1,5 |
| Missisquoi Marbles, Ltd. | ND | 1 | 370 | 1 |
| Municipalité de Hull | 728 025 \$ | 1 | 750 | ND |
| St. Lawrence Pulp and Lumber Corporation | 140 000 \$ | 1 | 2000 | 5 |
| Manville Asbestos Co. | ND | 1 | 0 | 2 |

| Nom de l'entreprise | Estimation des capitaux investis dans les équipements | Nombre de localités desservies | Puissance des équipements de production (en KW) | Estimation de la Taille des réseaux de transport et de distribution (en miles) |
|--|---|--------------------------------|---|--|
| L. E. Waterman Company, Ltd. | 21,000 \$ | 1 | 135 | ND |
| Producteurs de moyenne envergure | | | | |
| Municipalité de Sherbrooke | 1,530,534 \$ | 6 | 5875 | 32 |
| Hull Electric Company | ND | 2 | 2500 | 37 |
| Municipalité de Westmount | 582,711 \$ | 1 | 980 | 21 |
| Saint Francis Water Power Company | 524,583 \$ | 7 | 2500 | 50 |
| La Société d'Éclairage et d'Énergie Électrique du Saguenay | 1,450,316 \$ | 6 | 2175 | ND |
| Municipalité de Magog | 220,000 \$ | 1 | 1250 | 15 |
| Distributeurs | | | | |
| Arthabaska Water and Power Co. | 30,000 \$ | 1 | 0 | 18 |
| Beauce Electric and Power Co. | 129,000 \$ | 6 | 0 | 45 |
| Beauharnois Electric Co., Ltd. | ND | 3 | 0 | 20 |
| Hemmingford Light, Heat and Power Co. zzz | 3,400 \$ | 1 | 0 | 2 |
| J. O. H. Ricard zzz | 5,000 \$ | 1 | 0 | 2 |
| L. J. Dostaler | 12,000 \$ | 1 | 0 | 5 |
| La Compagnie d'Eclairage de Yamachiche, Ltée. | 55,000 \$ | 7 | 0 | 42 |
| La Compagnie Electrique De Thetford Mines | 120,000 \$ | 2 | 0 | 9 |
| Municipalité de St-Gabriel de Brandon | 22,000 \$ | 1 | 0 | 5 |
| Municipalité de Ste-Anne-de-Belleue | 35,000 \$ | 1 | 0 | 5 |

| Nom de l'entreprise | Estimation des capitaux investis dans les équipements | Nombre de localités desservies | Puissance des équipements de production (en KW) | Estimation de la Taille des réseaux de transport et de distribution (en miles) |
|-------------------------------------|---|--------------------------------|---|--|
| Municipalité Pointe-Claire | 50 000 \$ | 1 | 0 | 9 |
| Montreal Public Service Corporation | 6 535 283 \$ | 7 | 0 | 252 |
| Municipalité de Greenfield Park | 30 000 \$ | 1 | 0 | ND |
| Municipalité de Valleyfield | 18 000 \$ | 1 | 0 | ND |
| Municipalité de St-Hilaire | 12 000 \$ | 1 | 0 | 4 |
| Municipalité de Baie d'Urfé | 4 500 \$ | 1 | 0 | 1,8 |
| Municipalité de Beaconsfield | 15 000 \$ | 1 | 0 | 11 |
| Municipalité de Beloeil | 32 000 \$ | 1 | 0 | 6 |
| Municipalité de Dorval | 24 200 \$ | 1 | 0 | 7 |
| Municipalité de Lachine | 200 000 \$ | 1 | 0 | 22 |
| Municipalité de Laprairie | 15 000 \$ | 1 | 0 | 5,5 |
| Municipalité de Longueuil | ND | 1 | 0 | ND |
| Municipalité de Marieville | 15 000 \$ | 1 | 0 | 5 |
| Municipalité de Outremont | 114 000 \$ | 1 | 0 | 26 |
| Municipalité de Pointe Gatineau | 6 000 \$ | 1 | 0 | 3 |
| Municipalité de St-Lambert | 50 110 \$ | 1 | 0 | 11,2 |
| Municipalité de Sutton | 15 000 \$ | 1 | 0 | 6 |
| Municipalité de Terrebonne | 20 000 \$ | 1 | 0 | 3,5 |
| Municipalité de Windsor | 15 400 \$ | 1 | 0 | 6,2 |
| Nicolet Electric Co. | 29 283 \$ | 1 | 0 | 2,5 |
| Pierrefonds Electric Co., Ltd. | 16 000 \$ | 2 | 0 | 10 |
| Plessis Electric Co. | 24 000 \$ | 2 | 0 | 20 |
| Robertsonville Electric Co. | 3 000 \$ | 1 | 0 | 1,8 |
| Sorel Light and Power Co., Ltd. | 200 000 \$ | 8 | 0 | 50 |

| Nom de l'entreprise | Estimation des capitaux investis dans les équipements | Nombre de localités desservies | Puissance des équipements de production (en KW) | Estimation de la Taille des réseaux de transport et de distribution (en miles) |
|---|---|--------------------------------|---|--|
| Petits producteurs à faible capitalisation | | | | |
| Acton Vale Electric Light Plant | 10,000 \$ | 1 | 30 | 5.5 |
| Argenteuil Lumber Company, Ltd. | ND | 1 | 15 | ND |
| Baie St. Paul Electric Company ² | 40,000 \$ | 1 | 336 | 3.8 |
| Basin Electric Light and Power Company, Ltd. | 46,805 \$ | 1 | 175 | 7.5 |
| Bedford Light Company, Ltd. | 18,500 \$ | 1 | 50 | 2.5 |
| Bernard Bros. | 1,000 \$ | 1 | 6 | 0.5 |
| Buckingham Electric Light Plant ² | 37,700 \$ | 3 | 300 | 13 |
| Calumet Electric Light Plant | 17,000 \$ | 1 | 39 | 2.2 |
| Campbells Bay Electric Company | 12,000 \$ | 1 | 60 | 4 |
| Compagnie Hydraulic de St. Felicien | 38,500 \$ | 1 | 170 | 6 |
| Deblois et Veulleux | 18,000 \$ | 1 | 50 | 10 |
| Dixville Electric Light Company | 6,000 \$ | 1 | 25 | 1.5 |
| Farm Point Electric Light Plant ² | 30,000 \$ | 4 | 150 | 16 |
| Frelighsburg Feed and Light Company | 5,000 \$ | 1 | 25 | 0.8 |
| Gaspé Electric Light Plant | 2,800 \$ | 1 | 3 | 1.5 |
| Huntingdon Electric Light Plant | 40,000 \$ | 1 | 130 | 11 |
| Isle Verte Electric Light Plant | 9,000 \$ | 1 | 30 | 2.5 |
| J. B. Walsh | 7,000 \$ | 1 | 120 | 2 |
| La Cie Centrale d'Electricité | 20,000 \$ | 2 | 40 | 12 |
| La Compagnie Champoux | 8,000 \$ | 1 | 75 | 4 |
| Lessard Electric Light Plant ² | 30,000 \$ | 2 | 250 | 15 |
| Maniwaki Electric Company | 27,906 \$ | 1 | 150 | 10 |
| Mansonville Electric Light Plant | 9,060 \$ | 2 | 30 | 5 |

| Nom de l'entreprise | Estimation des capitaux investis dans les équipements | Nombre de localités desservies | Puissance des équipements de production (en KW) | Estimation de la Taille des réseaux de transport et de distribution (en miles) |
|---|---|--------------------------------|---|--|
| Maskinongé Electric Light Plant | 3,000 \$ | 1 | 5 | ND |
| Megantic Electric Light Company | 22,500 \$ | 1 | 75 | 6 |
| Municipalité de Roberval | 50,000 \$ | 1 | 170 | 9 |
| Municipalité de Shawville | 7,600 \$ | 1 | 12 | 1.5 |
| Municipalité de St. Raymond | 40,000 \$ | 1 | 75 | 4 |
| Papineauville Electric Company ² | 20,000 \$ | 4 | 125 | 35 |
| Penitentiary of St. Vincent-de-Paul | ND | 1 | 105 | 1 |
| Proulxville Electric Plant | 15,000 \$ | 2 | 100 | 6 |
| Rouleau Ltd. | 18,105 \$ | 1 | 50 | 8 |
| Roxton Falls Electric Plant (T. Mainville) | 13,000 \$ | 1 | 50 | 5 |
| Sawyerville Electric Plant | 7,500 \$ | 1 | 30 | 2 |
| Scotstown Electric Light Company | 17,000 \$ | 1 | 150 | 3 |
| Shipton Electric Light and Power Company | 20,000 \$ | 1 | 150 | 5 |
| St. Bazile de Portneuf Electric Light Plant | 7,000 \$ | 1 | 30 | 1 |
| St. Canute Electric Light Plant | 15,000 \$ | 2 | 40 | 10 |
| St. Cesaire Electric Light Plant | 53,000 \$ | 2 | 120 | 6 |
| St. Chrysostome Electric Light Plant | 1,250 \$ | 1 | 2 | 0.5 |
| St. Côte Electric Company | 8,280 \$ | 1 | 18 | 1 |
| St. Etienne de Beauharnois Electric Light Plant | 15,000 \$ | 3 | 60 | 12 |
| St. Hubert Electric Light Plant | 3,000 \$ | 1 | 20 | 1.5 |
| St. Hugues Electric Light Plant | 12,000 \$ | 1 | 50 | |
| St. Jovite Electric Light Plant | 5,000 \$ | 1 | 75 | 2 |

| Nom de l'entreprise | Estimation des capitaux investis dans les équipements | Nombre de localités desservies | Puissance des équipements de production (en KW) | Estimation de la Taille des réseaux de transport et de distribution (en miles) |
|--|---|--------------------------------|---|--|
| St. Pie Electric Plant | 15 000 \$ | 1 | 60 | 4 |
| St. Roch de L'Achigan Electric Light Plant | 7 000 \$ | 2 | 60 | 11 |
| Stanbridge East Electric Light Plant | 5 114 \$ | 1 | 18 | 1,5 |
| The Roy Company, Ltd. | 5 300 \$ | 2 | 30 | 1 |
| Trois Pistoles Electric Company | 12 000 \$ | 1 | 30 | 2,5 |
| Turner Lumber and Pulpwood Company | 4 500 \$ | 1 | 18 | 2,5 |
| Valleyfield Electrical Company | 35 000 \$ | 1 | 100 | 5 |
| West Shefford Electric Light Plant | 10 000 \$ | 1 | 25 | 2,5 |
| Wm. Clark Company | ND | 1 | 30 | 2,5 |
| Petits producteurs à moyenne capitalisation | | | | |
| Municipality of Jonquiere | 100 000 \$ | 1 | 700 | 6 |
| Ayers Limited | 281 602 \$ | 5 | 120 | 19 |
| Laurentian Water and Power Company ² | 105 000 \$ | 1 | 125 | 5 |
| Municipalité de Ste. Agathe Des Monts | 98 000 \$ | 1 | 275 | 18 |
| Municipalité de Farnham | 211 735 \$ | 1 | 600 | 12 |
| Municipalité de Fraserville | 205 000 \$ | 2 | 200 | 16 |
| Municipalité de Grand Mère | 124 000 \$ | 1 | 600 | 18 |
| Municipalité de Joliette | 134 564 \$ | 1 | 170 | 15 |
| Municipalité de St. Jérôme | 216 129 \$ | 1 | 300 | 19 |
| Municipalité de Verdun | 158 000 \$ | 1 | 470 | 30 |
| Louiseville Electric Co., Ltd. | 86 000 \$ | 4 | 100 | 29 |
| Nairn Falls Power and Pulp Company, Ltd. | 80 000 \$ | 5 | 375 | 21 |

| Nom de l'entreprise | Estimation des capitaux investis dans les équipements | Nombre de localités desservies | Puissance des équipements de production (en KW) | Estimation de la Taille des réseaux de transport et de distribution (en miles) |
|---|---|--------------------------------|---|--|
| National Hydro-Electrical Company, Ltd. | 225,000 \$ | 1 | 200 | 30 |
| La Cie Electrique des Laurentides, Ltd. | 72,500 \$ | 7 | 280 | 41 |
| Le Credit Municipal Canadian | 196,258 \$ | 1 | 400 | 13 |
| The Hydraulic Company of Portneuf, Ltd. | 110,000 \$ | 3 | 500 | 14 |
| Westbury Electric Light and Power Company | 77,900 \$ | 3 | 175 | 17 |
| The Amqui Electric Company | 95,665 \$ | 4 | 150 | 30 |
| Municipality of Coaticook | 80,017 \$ | 3 | 500 | 15 |

Source: *Central Electric Stations in Canada 1919* et *Electric Generation and distribution in Canada*, compilation de l'auteur.

¹ Nous avons utilisé les données de *Electric Generation and distribution in Canada* pour compléter les données de *Central Electric Stations in Canada 1919*.

² Réseaux dont la valeur des actifs est possiblement sous-évaluée, ou surévaluée, au point de remettre en cause leur classement dans l'une ou l'autre de nos catégories.

ANNEXE B

Comparaison entre les tarifs des réseaux municipaux et ceux des monopoles régionaux

**Tableau n° 1: Comparaison entre les tarifs de Montreal Light Heat and Power
et ceux des réseaux municipaux situés à proximité de son territoire**

| Nom des réseaux municipaux et des monopoles régionaux | Type de réseau | Tarif le plus bas payé par les clients pour chaque Kwh | Tarif le plus élevé payé par les clients pour chaque Kwh | Tarif supplémentaire | Réduction maximale pour le paiement rapide ou (et) la quantité d'énergie consommée | Tarif le plus bas payé par les clients pour chaque Kwh (incluant les réductions) | Vendu à une entreprise privée en 1935 |
|---|---|--|--|-------------------------------|--|--|---------------------------------------|
| Beaconsfield | Distributeur | 6¢ | 10¢ | 25¢ par mois pour le compteur | - | 6¢ | Vendu |
| Dorval | Distributeur | 15¢ | 15¢ | - | 33% | 10,05¢ | - |
| Greenfield Park | Distributeur | 6¢ | 6¢ | ? | 10% | 5,4¢ | Vendu |
| Hudson Heights | Distributeur | 10¢ | 10¢ | - | 10% | 9¢ | Vendu |
| Lachine | Distributeur | 6¢ | 6¢ | - | 10% | 5,4¢ | Vendu |
| Laprairie | Distributeur | 10¢ | 10¢ | - | 30% | 7¢ | - |
| Pointe Claire | Distributeur | 8¢ | 8¢ | - | 10% | 7,2¢ | Vendu |
| Senneville | Distributeur | 2¢ | 4¢ | 75¢ par CV par mois | 20% | 1,6¢ | Vendu |
| St. Lambert | Distributeur | 5¢ | 5¢ | - | 10% | 4,5¢ | Vendu |
| St. Vincent de Paul | Distributeur | 5¢ | 5¢ | - | - | 5¢ | Vendu |
| Baie D'Urfee | Distributeur | 10¢ | 10¢ | - | 20% | 8¢ | Vendu |
| Ste. Anne de Bellevue | Distributeur | 10¢ | 10¢ | - | 20% | 8¢ | - |
| Verdun | Petit producteur à capitalisation moyenne | ? | ? | ? | - | ? | Vendu |
| Westmount | Producteur de moyenne envergure | 3,5¢ | 3,5¢ | - | - | 3,5¢ | - |
| Montreal Light Heat and Power | Monopole | 3,5¢ | 3,5¢ | - | - | 3,5¢ | |

**Tableau n° 2: Comparaison entre les tarifs de Southern Canada Power
et ceux des réseaux municipaux situés à proximité de son territoire**

| Nom des réseaux municipaux et des monopoles régionaux | Type de réseau | Tarif le plus bas payé par les clients pour chaque Kwh | Tarif le plus élevé payé par les clients pour chaque Kwh | Tarif supplémentaire | Réduction maximale pour le paiement rapide ou (et) la quantité d'énergie consommée | Tarif le plus bas payé par les clients pour chaque Kwh (incluant les réductions) | Vendu à une entreprise privée en 1935 |
|---|---------------------------------|--|--|---|--|--|---------------------------------------|
| Petit Lac Magog | Distributeur | 6¢ | 6¢ | - | 10% | 5,4¢ | - |
| Beloeil | Distributeur | 12¢ | 12¢ | 25¢ par mois pour la location du compteur | 15% | 10,2¢ | - |
| Coaticook | Producteur de moyenne envergure | 6,75¢ | 6,75¢ | - | - | 6,75¢ | - |
| Magog | Producteur de moyenne envergure | 5¢ | 5¢ | - | - | 5¢ | - |
| Mariville | Distributeur | 8¢ | 8¢ | - | - | 8¢ | Vendu |
| Sherbrooke | Producteur de moyenne envergure | 6¢ | 6¢ | - | 10% | 5,4¢ | - |
| St. Hilaire | Distributeur | 10¢ | 10¢ | - | 15% | 8,5¢ | - |
| Upton | Distributeur | 12¢ | 12¢ | - | 10% | 10,8¢ | Vendu |
| Southern Canada Power | Monopole | 10¢ | 10¢ | - | 25% | 7,5¢ | - |

Source: Central Electric Stations in Canada 1928 et T.-Damien Bouchard. *L'électricité dans la Province de Québec. Mémoire de l'Union des Municipalités* (Soumis à la Commission de l'Électricité), 1934, p. 4. Compilation de l'auteur.

Tableau n° 3: Comparaison entre les tarifs de Saguenay Electric, Lower St. Lawrence Power et ceux des réseaux municipaux situés à proximité de leurs territoires

| Nom des réseaux municipaux et des monopoles régionaux | Type de réseau | Tarif le plus bas payé par les clients pour chaque Kwh | Tarif le plus élevé payé par les clients pour chaque Kwh | Tarif supplémentaire | Réduction maximale pour le paiement rapide ou (et) la quantité d'énergie consommée | Tarif le plus bas payé par les clients pour chaque Kwh (incluant les réductions) | Vendu à une entreprise privée en 1935 |
|---|---|--|--|----------------------|--|--|---------------------------------------|
| Tarifs des réseaux municipaux situés à proximité du territoire de Saguenay Electric Co. | | | | | | | |
| Bagotville | Producteur de moyenne envergure | 6¢ | 6¢ | - | 10% | 5,4¢ | - |
| Jonquière | Producteur de moyenne envergure | 7¢ | 7¢ | - | - | 7¢ | - |
| Roberval | Petit producteur à capitalisation moyenne | Tarif fixe | Tarif fixe | - | - | Tarif fixe | Vendu |
| Saint-Joseph d'Alma | Distributeur | 10¢ | 10¢ | - | - | 10¢ | - |
| Saguenay Electric Co. | Monopole | 8¢ | 8¢ | - | 10% | 7,2¢ | - |
| Tarifs des réseaux municipaux situés à proximité du territoire de Lower St. Lawrence Power Co. | | | | | | | |
| Rivière-du-Loup | Petit producteur à capitalisation moyenne | 10¢ | 10¢ | - | - | 10¢ | - |

Source: Central Electric Stations in Canada 1928 et T.-Damien Bouchard. *L'électricité dans la Province de Québec. Mémoire de l'Union des Municipalités* (Soumis à la Commission de l'Électricité), 1934, p. 4. Compilation de l'auteur.

Tableau n° 4: Comparaison entre les tarifs de St.Francis Water and Power (SWP), North Shore Power (SWP) et ceux des réseaux municipaux situés à proximité de leurs territoires en 1928

| Nom des réseaux municipaux et des monopoles régionaux | Type de réseau | Tarif le plus bas payé par les clients pour chaque Kwh | Tarif le plus élevé payé par les clients pour chaque Kwh | Tarif supplémentaire | Réduction maximale pour le paiement rapide ou (et) la quantité d'énergie consommée | Tarif le plus bas payé par les clients pour chaque Kwh (incluant les réductions) | Vendu à une entreprise privée en 1935 |
|--|---|--|--|---|--|--|---------------------------------------|
| Tarifs des réseaux municipaux situés à proximité du territoire de St. Francis Water and Power Co. | | | | | | | |
| Asbestos | Distributeur | 8¢ | 8¢ | - | 20% | 7,4¢ | - |
| Bernierville | Distributeur | ? | ? | ? | ? | ? | Vendu |
| Danville | Distributeur | 10¢ | 10¢ | Charge de 1.80\$ par mois pour le service | 10% | 9¢ | Vendu |
| East Broughton | Distributeur | ? | ? | ? | ? | ? | - |
| Megantic | Petit producteur à capitalisation moyenne | 12¢ | 12¢ | - | 10% | 10,8¢ | - |
| Windsor | Distributeur | 8¢ | 8¢ | - | 25% | 6¢ | - |
| St. Francis Water and Power (filiale de S.W.P.) | Monopole | 10¢ | 12,5¢ | - | 15% | 8,5¢ | - |
| Tarifs des réseaux municipaux situés à proximité du territoire de North Shore Power Co. | | | | | | | |
| Neuveville | Distributeur | ? | ? | ? | ? | ? | Vendu |
| St. Jean-Baptiste les Ecureuils | Distributeur | 10¢ | 10¢ | - | | 10¢ | Vendu |
| North Shore Power (filiale de S.W.P.) | Monopole | 6¢ | 10¢ | - | 20% | 5,4¢ | - |

Source: Central Electric Stations in Canada 1928 et T.-Damien Bouchard. *L'électricité dans la Province de Québec. Mémoire de l'Union des Municipalités* (Soumis à la Commission de l'Électricité), 1934, p. 4. Compilation de l'auteur.

Tableau n° 5: Comparaison entre les tarifs de Electric Service Corporation (SWP), Gatineau Power et ceux des réseaux municipaux situés à proximité de leurs territoires

| Nom des réseaux municipaux et des monopoles régionaux | Type de réseau | Tarif le plus bas payé par les clients pour chaque Kwh | Tarif le plus élevé payé par les clients pour chaque Kwh | Tarif supplémentaire | Réduction maximale pour le paiement rapide ou (et) la quantité d'énergie consommée | Tarif le plus bas payé par les clients pour chaque Kwh (incluant les réductions) | Vendu à une entreprise privée en 1935 |
|--|---|--|--|----------------------|--|--|---------------------------------------|
| Tarifs des réseaux municipaux situés à proximité du territoire d'Electric Service Corporation | | | | | | | |
| Grand'Mère | Distributeur | 6¢ | 6¢ | - | 17% | 5¢ | - |
| Joliette | Distributeur | 2¢ | 10¢ | - | 30% | 1,4¢ | - |
| St. Gabriel de Brandon | Distributeur | 10¢ | 10¢ | - | - | 10¢ | Vendu |
| Terrebonne | Distributeur | 5¢ | 8¢ | - | - | 5¢ | - |
| Electric Service Corporation (filiale de S.W.P.) | Monopole | 3¢ | 12¢ | - | 40% | 1,8¢ | - |
| Tarifs des réseaux municipaux situés à proximité du territoire de Gatineau Power Co. | | | | | | | |
| Pointe Gatineau | Distributeur | 2,5¢ | 5¢ | - | - | 2,5¢ | - |
| Ste. Agathe-des-Monts | Petit producteur à capitalisation moyenne | 7.5 | 7,5¢ | - | 5% | 7,125¢ | - |
| Thurso | Distributeur | 10¢ | 10¢ | - | - | 10¢ | - |
| Gatineau Power Co. | Monopole | 0,5¢ | 15¢ | Varié | Varié | 0,5¢ | - |

Source: Central Electric Stations in Canada 1928 et T.-Damien Bouchard. *L'électricité dans la Province de Québec. Mémoire de l'Union des Municipalités* (Soumis à la Commission de l'Électricité), 1934, p. 4. Compilation de l'auteur.